

المملكة العربية السعودية

المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني

الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

تسويق عقار

تسويق العقار

الحقيبة الأولى



مقدمة

الحمد لله وحده، والصلاة والسلام على من لا نبي بعده، محمد وعلى آله وصحبه، وبعد:

تسعى المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني لتأهيل الكوادر الوطنية المدربة القادرة على شغل الوظائف التقنية والفنية والمهنية المتوفرة في سوق العمل، ويأتي هذا الاهتمام نتيجةً للتوجهات السديدة من لدن قادة هذا الوطن التي تصب في مجملها نحو إيجاد وطن متكامل يعتمد ذاتياً على موارده وعلى قوة شبابه المسلح بالعلم والإيمان من أجل الاستمرار قدماً في دفع عجلة التقدم التنموي، لتصل بعون الله تعالى لمصاف الدول المتقدمة صناعياً.

وقد خطت الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج خطوة إيجابية تتفق مع التجارب الدولية المتقدمة في بناء البرامج التدريبية، وفق أساليب علمية حديثة تحاكي متطلبات سوق العمل بكافة تخصصاته لتلبي متطلباته، وقد تمثلت هذه الخطوة في مشروع إعداد المعايير المهنية الوطنية الذي يمثل الركيزة الأساسية في بناء البرامج التدريبية، إذ تعتمد المعايير في بنائها على تشكيل لجان تخصصية تمثل سوق العمل والمؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني بحيث تتوافق الرؤية العلمية مع الواقع العملي الذي تفرضه متطلبات سوق العمل، لتخرج هذه اللجان في النهاية بنظرة متكاملة لبرنامج تدريبي أكثر التصاقاً بسوق العمل، وأكثر واقعية في تحقيق متطلباته الأساسية.

وتتناول هذه الحقيبة التدريبية " أساسيات تسويق العقار " لمتدربي برنامج" تسويق عقار " لمراكز التدريب المهني موضوعات حيوية تتناول كيفية اكتساب المهارات اللازمة لهذا التخصص.

والإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج وهي تضع بين يديك هذه الحقيبة التدريبية تأمل من الله عز وجل أن تسهم بشكل مباشر في تأصيل المهارات الضرورية اللازمة، بأسلوب مبسط يخلو من التعقيد، وبالاستعانة بالتطبيقات والأشكال التي تدعم عملية اكتساب هذه المهارات.

والله نسأل أن يوفق القائمين على إعدادها والمستفيدين منها لما يحبه ويرضاه، إنه سميع مجيب الدعاء.

الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

المملكة العربية السعودية
المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني
الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج



تسويق العقار

بيع الأراضي الخام

الوحدة الأولى: بيع الأراضي الخام

الجدارة: أن تقدم للعميل كافة المعلومات المتعلقة بالأرض الخام المطلوبة للشراء بدقة بالغة.

الأهداف:

- المساهمة في بيع الأراضي الخام المعروضة نقداً أو على دفعات لتحقيق مزيد من الأرباح للمنشأة.

الوقت المتوقع للتدريب:

- نظري:ساعتان.
- عملي: ست ساعات.

المواد والتجهيزات والأدوات

- أدوات مكتبية / مظاريف، آلة حاسبة، خرامة.
- هاتف، فاكس. ماكينة تصوير.
- مخططات أراضي. خرائط كنتورية، خرائط مستوية.
- وسيلة نقل مناسبة.

متطلبات الجدارة:

دراسة وفهم مجموعة الحقائب التدريبية لتأهيل مسوق عقاري.

قال الله تعالى: "والأرض مددناها وألقينا فيها رواسي وأنبتنا فيها من كل شيء موزون وجعلنا لكم فيها معايش"(1) فخلق الله الأرض وبسطها وجعلها مستقراً للإنسان واستخلفه لإعمارها. وفطره على حبها. والأرض دلالة الاستقرار.

وقال أيضا: "واذكروا إذ جعلكم خلفاء من بعد عاد وبوأكم في الأرض تتخذون من سهولها قصورا وتنحتون الجبال بيوتا فاذكروا الاءَ الله ولا تعثوا في الأرض مفسدين"(2). يسعى الإنسان لتشكيل مسكنه عليها والانتفاع منها "وجعل لكم فيها معايش" 3 سواء في ذلك تشكيل مسكنه أو زراعتها أو بيعها وشراؤها.

وقال تعالى على لسان نبيه موسى مخاطبا قومه "استعينوا بالله واصبروا إن الأرض لله يورثها من يشاء من عباده والعاقبة للمتقين"(4).

فالأرض لله وحده... واستخلاف الإنسان فيها يكون صحيحاً وكاملاً. إذا ما أعمل حكمة الله في الاستخلاف عليها، والخلافة لا تقتصر عند الإعمار بالبناء والإنشاء فحسب بل عدم الاستغلال أو الاحتكار لها فيما لا نفع منه للمجتمع.

---

1 سورة ا جر. الاية 19-20.

2 سورة الأعراف. الاية 74.

3 سورة ا جر الاية 20.

4 سورة الأعراف. الاية 128.

مقدمة :

تتشكل الوحدات العقارية من مساحات تكبر أو تصغر نسبيا. وتعرف بالأراضي الخام. ويحدد ذلك مخططات تقوم بها وتنظمها المؤسسات الحكومية المعنية بذلك. وعلى مستوى المملكة صدرت الاستراتيجية العمرانية الوطنية لتحديد وتوصيف النطاقات العمرانية لكافة مدن وقرى وهجر المملكة خلال الفترة من 1990 – 2010م.

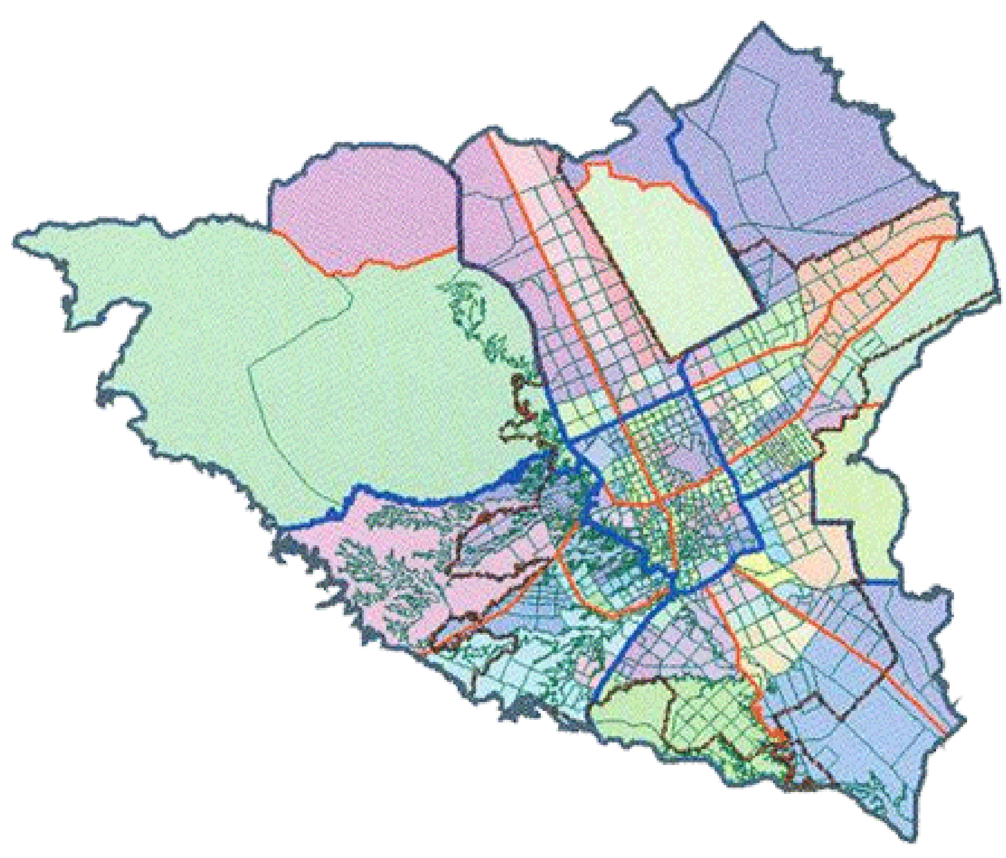
وقد أعدت وزارة الشؤون البلدية والقروية المخططات الاستراتيجية والنطاقات العمرانية وحدود التنمية الحضرية للمدن والقرى والهجر بالمملكة. استنادا إلى قرار مجلس الوزراء رقم 13 في 1986م والقاضي بتكليف وكالة تخطيط المدن بالوزارة بإنجاز دراسات النطاق العمراني لمدن المملكة حتى العام 1425هـ إذ تم تعيين حدود النطاق العمراني لجميع الأمانات والبلديات بالمملكة وتقسيم مراحل التنمية العمرانية وفقا لخطط التنمية الخمسية للدولة. نتج عنها مجموعة تقارير فنية وأطلس المدن السعودية وأطالس المخططات التي تحدد النطاق العمراني لمئة مدينة تمت الموافقة عليها بقرار مجلس الوزراء رقم 175 في 1989م.

مفهوم الأرض الخام :

عادة ما تتواجد الأراضي الخام في أطراف المدن وضمن حدود التنمية أو ما يعرف بالنطاق العمراني للمدينة. وإن كان هناك بعض الحالات الخاصة لتواجد الأرض الخام داخل حدود العمران – كحالة أرض مطار الملك عبدالعزيز بجدة عندما تقرر نقل المطار إلى موقع آخر، وجزء من أرض مطار الرياض القديم المعروفة بمخطط الخالدية.

ويمكن أن تبقى الأرض الخام كما هي وتباع وتشترى أكثر من مرة باعتبارها أرضاً خام. وتأتي تسمية الأرض الخام من أنها أساس توليد وإنتاج الوحدات العقارية المختلفة ضمن حدود المدن والمناطق الحضرية.

وتتطلب الأرض الخام تقسيمها "تخطيطها" إلى وحدات أصغر بلكات وشوارع وأراضي مخصصة للمرافق العامة ومن ثم تشكل البلكات وحدات أراضي صغيرة قد تتراوح مساحاتها 400 متر مربع تقريبا في الغالب الأعم. وتخضع الأراضي الخام في تحديد موجهات استعمالاتها إلى المخطط الاستراتيجي الذي يوجه تخطيطها ويحدد استعمال قطع الأراضي المجزأة المكونة لها سواء صناعيا أو سكنيا أو تجاريا.

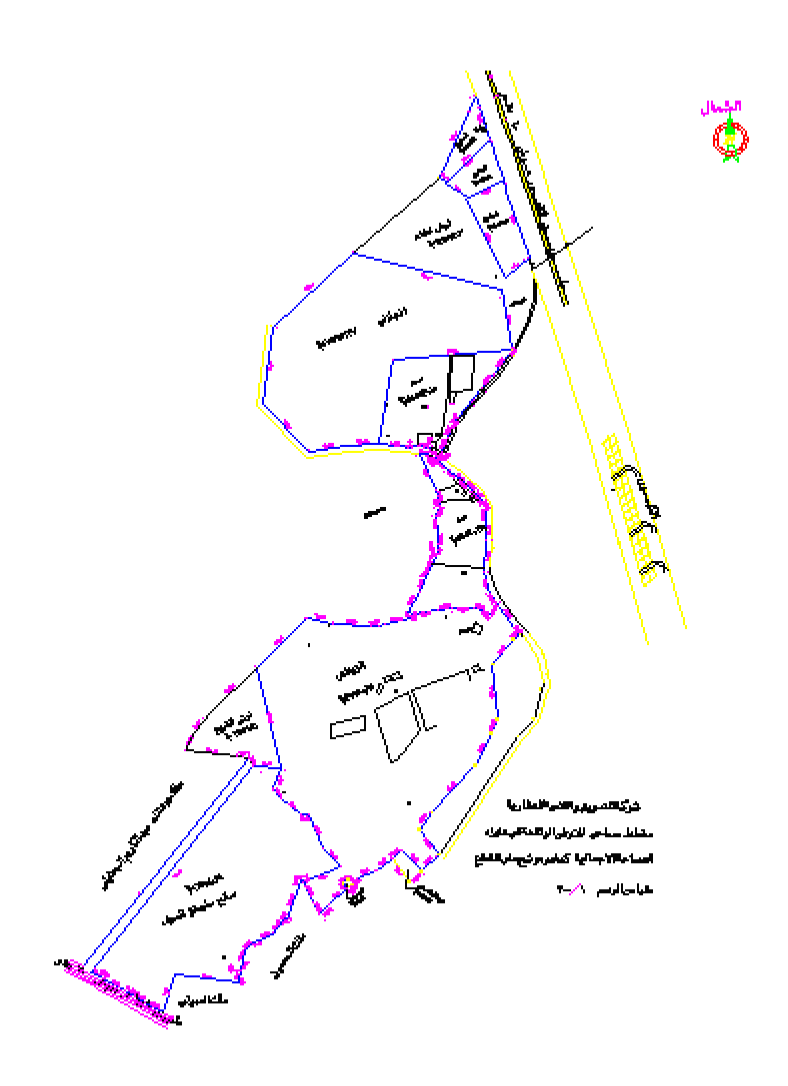


المخطط الاستراتيجي لمدينة الرياض

أنواع الخرائط المستخدمة في معاينة واستطلاع الأراضي الخام:

الخرائط المستوية:

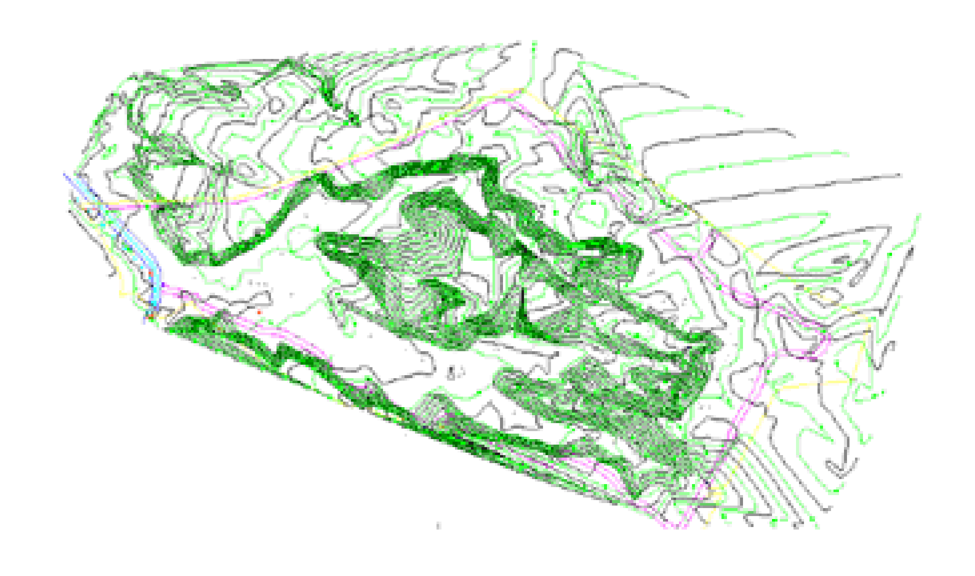
هي مخططات خرائطية توضح أطوال الأرض والجهات الأربع وموقعها بالنسبة للمدينة ومجاوراتها والمعالم المحيطة بها سواء الطبيعية كالجبال و الأودية الخ، أو المعالم الصناعية كالطرق والمرافق العامة. وهي الخرائط المعتمدة في أعمال التوثيق والتسجيل العقاري في جميع البلدان.



نموذج الخريطة المستوية

الخرائط الكنتورية:

هي خرائط توضح معالم وجغرافية الأرض الطبيعية من حيث الارتفاعات والانخفاضات، والمظاهر الطبيعية بالأرض. وتعد من الأدوات الهامة في تقرير مميزات الأرض الخام ذات المساحات الكبيرة. والتي يعتمد عليها الخبراء والمختصون.



نموذج الخريطة الكنتورية

وتتطلب عملية تسويق الأراضي الخام التدقيق في وثائق تملكها. فيما إذا كانت منحة من المقام السامي أم بالشراء بموجب صك أصلي صريح أو غير ذلك من الوثائق المفيدة بصحة التملك شكلا ومضمونا.



كتابة العدل الاولى بالرياض

رقم الصك: ٥٠٣٨١
التاريخ: ١٤٢١/٠٤/٢٩

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على عبده ورسوله نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين وبعد :
لدي أنا سليمان بن محمد العام كاتب عدل الاول بالرياض حضر [illegible] السلطان سعودي الجنسية بموجب
السجل المدني رقم [illegible] وقرر بطوعه واختياره وهو بكامل الأوصاف المعتبرة شرعا قائلا من الجاري في ملكي
وتحت تصرفي القطعه رقم [illegible] من اصل القطعه رقم [illegible] بالمحضر رقم ٣١٢ في ١٤٢٠/١٠/٢٦ والخطاب
رقم ٢٤ /١/١٦ في ١٤٢٠/١١/٢٤، من المخطط ١٨٥ والمحدودة شمالا القطعه رقم ١٦٣٠ بطول أربعة و عشرين مترا ٢٤م
وجنوبا شارع عرض ١٠م بطول أربعة و عشرين مترا ٢٤م وشرقا شارع عرض ٢٠م بطول خمسة عشر مترا ١٥م وغربا جزء من
القطعه رقم ١٦٣١ بطول خمسة عشر مترا ١٥م ومجموع مساحتها : ثلاثمائة و ستين مترا مربعا ٣٦٠م بموجب الصك الصادر
من هذه الادارة برقم ٩٣٥ وتاريخ ١٤٠٤/٠٧/١٤ هـ وقد بعتها الى [illegible] سعودي
الجنسية بموجب السجل المدني رقم [illegible] بقيمة قدرها ٧٣٠٠٠٠ سبعمائة وثلاثون الف ريال [illegible]
شيك على البريطاني. كما أقر المشتري بالشراء وقبض المبيع بحدوده وأطواله قبض مثله خاليا من الموانع وقد تمت بحضور
وشهادة [illegible] المدونة هويتهما بالضبط . عليه جرى التصديق للاعتماد تحريرا في اليوم ٢٣
من الشهر ٠٤ من العام ١٤٢١ هـ . قيد بسجل رقم: ١٥٣ صحيفة : ٣٨ لعام: ١٤٢١ كما ضبط بضبط رقم: ١٠٦٦
صحيفة : ١٣ لعام: ١٤٢١ وسلم بعدد(٣٤) وصلى الله وسلم على نبينا محمد وآله وصحبه أجمعين.

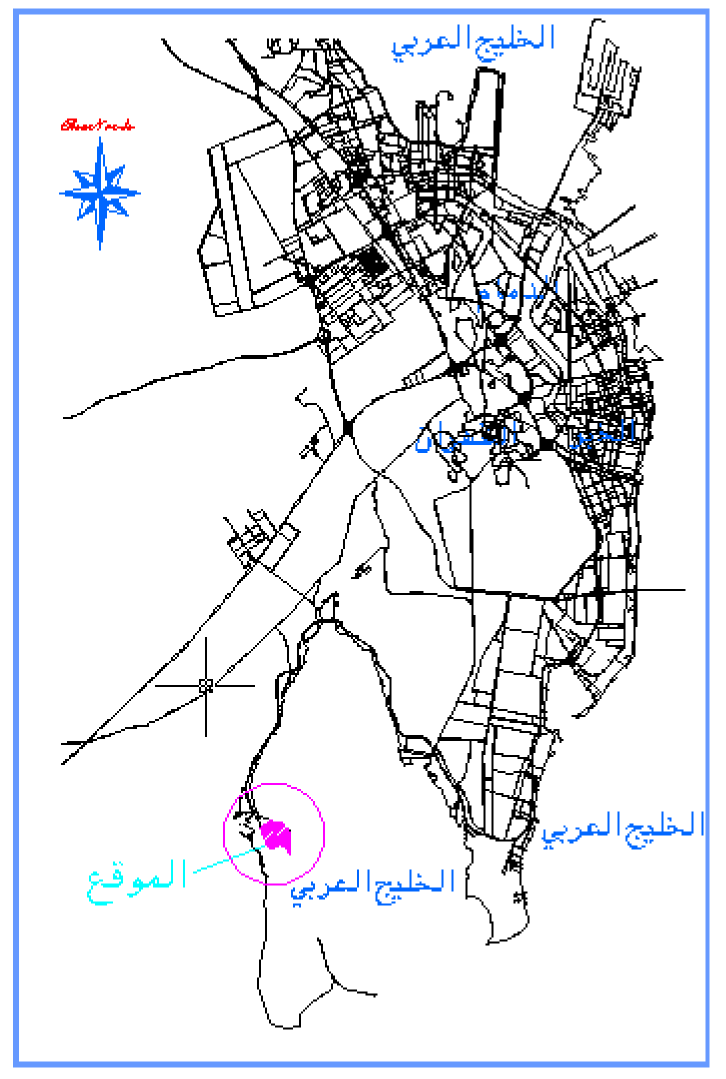
كاتب العدل

نموذج صكك

ويجب عرض الأرض الخام على الأمانة/ البلدية للتأكد من ملاءمة الموقع للتخطيط ومطابقته للاستعمال المخصص للموقع ضمن المخطط الهيكلي للمدينة. وفي حالة طلب تعديل الاستعمال يدرس الموضوع من قبل الجهة التخطيطية المختصة وتوضح مبررات التعديل ثم يرفع الموضوع للوزارة لأخذ الموافقة على تعديل الاستعمال. أما بخصوص الأراضي الزراعية في حالة طلب تعديل استعمالها فيتم استكمال الإجراءات النظامية حول تعديل الاستعمال (من حيث أخذ موافقة وزارة الزراعة وموافقة وزارة الشؤون البلدية والقروية على التعديل). وذلك حسب الفقرة 1 -2 دراسة الموقع والوثائق، من دليل إجراءات إعداد واعتماد مخططات تقسيمات الأراضي السكنية. وزارة الشؤون البلدية والقروية.

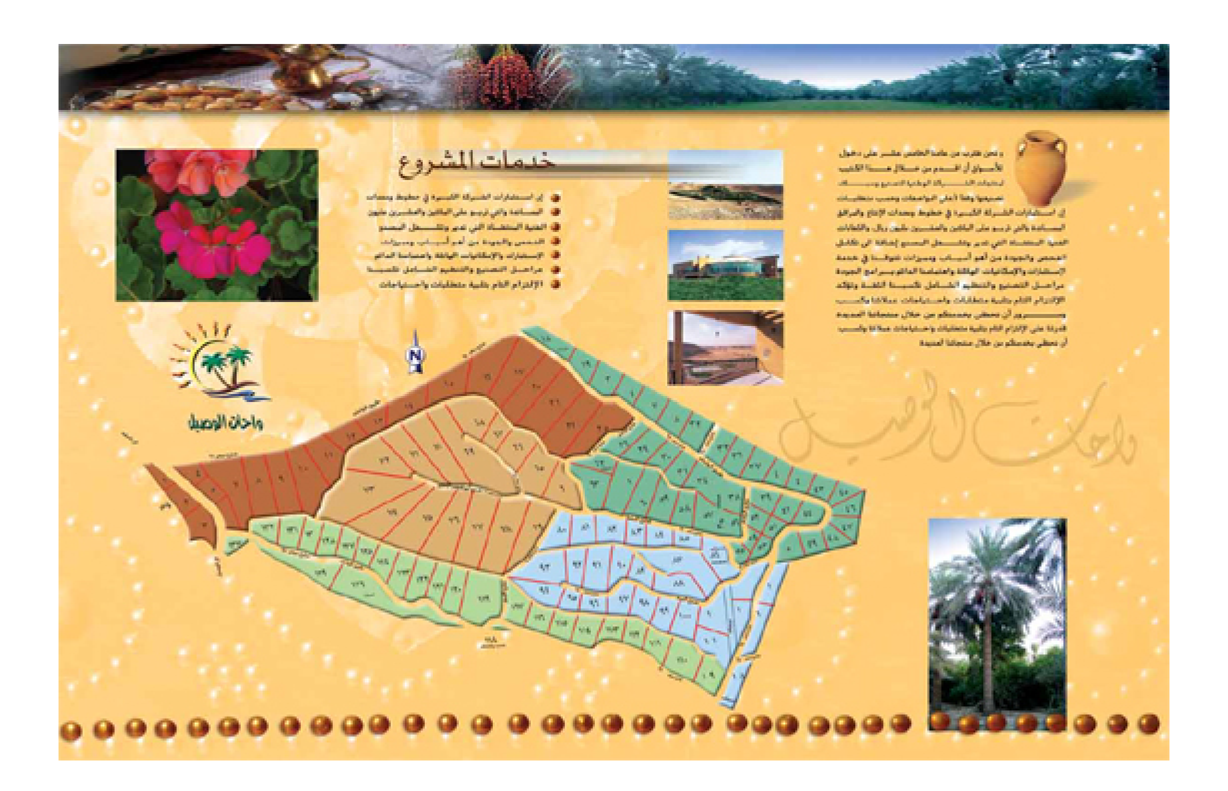
ولاعتماد تخطيط الأرض الخام وتقسيمها يقدم طلب إلى الأمانة أو البلدية لدراسة طلب التخطيط على النحو التالي:

1. في ضوء المعلومات - صورة من الصك الشرعي. مصور جوي يوضح موقع الأرض بالنسبة للمدينة. مخطط يوضح أبعاد الأرض ومساحاتها وكذلك العناصر المحيطة بالأرض. - المقدمة من المالك تقوم الأمانة أو البلدية بتحديد موقع الأرض بالنسبة لمراحل النطاق العمراني للمدينة.
2. تتم إحالة صورة من الصك للإدارة المعنية بالتخطيط العمراني للتأكد من تسلسل صك الملكية.
3. في حالة عدم الموافقة على التخطيط يبلغ صاحب العلاقة بذلك على عنوانه مع توضيح الأسباب.
4. في حالة الموافقة المبدئية على أعمال التخطيط يتم السماح لمالك الأرض بتخطيط أرضه من خلال مكتب استشاري مؤهل لدى الأمانة أو البلدية مراعياً المعايير والمعدلات التخطيطية المطلوبة.



مصور جوي لموقع الأرض بالنسبة للمدينة





خريطة مساحية للأرض توضح أبعاد الأرض ومساحاتها وكذلك العناصر المحيطة بالأرض.

المملكة العربية السعودية
المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني
الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج



تسويق العقار

الاتصالات والتسويق

الاتصالات والتسويق

2

الوحدة الثانية : الاتصالات والتسويق

الجدارة: أن يقدم للعميل مجموعة من الأسس التي.

الأهداف:

- تحقيق مزيد من الأرباح للمنشأة.

الوقت المتوقع للتدريب:

- نظري:..3.....ساعة ثلاث.
- عملي: ....ساعة ست.

المواد والتجهيزات والأدوات

- أدوات مكتبية / مظاريف، آلة حاسبة، خرامة.
- هاتف، فاكس. ماكينة تصوير.
- مخططات أراضي. خرائط كنتورية، خرائط مستوية.
- وسيلة نقل مناسبة.

متطلبات الجدارة:

دراسة وفهم مجموعة الحقائب التدريبية لتأهيل مسوق عقاري.

الاتصال الفعال:

ينطلق العمل التسويقي في سلوكياته من مجموعة من الأسس منها التحية وحسن الاستقبال، دقة التواصل، الصدق والوضوح في التعامل وغيرها. وتخلق جميعها انطباعا إيجابيا مثمرا لدى العميل يحقق المزيد من المكاسب والأرباح للمنشأة. وسنوضح بشيء من التفصيل بعض معايير كل منها فيما يلي:

أولا: التحية وحسن الاستقبال: يحتم علينا ديننا الإسلامي البدء بتحية الآخرين وحسن استقبالهم والتعامل معهم في أي زمان وأي مكان. والإسلام دين السلام والمحبة والتحية دلالة البدء والاستمرار. ويكون حسن الاستقبال في العمل التسويقي من خلال:

- الترحيب بمقدم العميل بالتحية المتعارف عليها وتقديم واجب الضيافة له.
- استمرار الابتسامة والبشاشة في وجه العميل مهما كانت الأحوال والمواقف إيجابية أم سلبية. والمبادرة بتلمس احتياجاته.
- العرض على العميل بإفادته عن أي من المشاريع أو الخدمات التي تقدمها منشأته. ويرغب العميل في الاطلاع عليها ومعرفة المزيد.

ثانيا: دقة التواصل: تستوجب دقة التواصل في العمل التسويقي توافر بيانات الاتصال من خلالكارت التعريف.ومجموعة إجراءات. منها:

- الوفاء بما اتفق عليه من معاودة الاتصال لاحقا في الموعد المحدد. سواء كان الاتصال بالهاتف أو الفاكس أو التواجد الشخصي، أو أي وسيلة أخرى.
- اختيار التوقيت المناسب للاتصال بالعميل.
- اللباقة والكياسة في الحديث.

يلزم كل موظف يقابل العملاء أن يحملكارت تعريف باسمه يشتمل على ما يلي: بيانات إلزامية: اسم المنشأة العقارية التابع لها. اسم الموظف ثلاثيا على الأقل. مسمى الوظيفة. العنوان البريدي. رقم هاتف العمل. رقم فاكس العمل. موقع الإنترنت للشركة (إن وجد). بيانات غير إلزامية: رقم الجوال (حسب الرغبة). هاتف خاص. هاتف مباشر. البريد الإلكتروني (إن وجد). خريطة الموقع.

ثالثا: الصدق والوضوح في التعامل: إن تقديم المعلومات المطلوبة وإجابة الأسئلة بوضوح ودقة من الدلالات الإيجابية التي يتلقاها العميل وهي تخلق انطباعا حسنا لديه سواء عن الشركة أو الموظف. كما إن تقديم شرح مختصر عن واقع نشاط المؤسسة وخبراتها ومدى ملاءمة ذلك لتلبية حاجة العميل يفتح آفاقا أوسع للحوار مع العميل بما يعزز الانطباع الإيجابي والثقة بالمنشأة ويكسر من حاجز التخوف من المجهول.

- يستطلع من العميل قدر الإمكان عن أهدافه وحاجاته بهدف إفادة وإجابة العميل عما يريد بأسرع وقت وأقل جهد ، ضمن قدرات العميل المادية.
- إطلاع العميل على منتجات المنشأة حسب اهتمامه. ويكون الإطلاع عادة بالوقوف على الطبيعة - وهو أفضل درجات الإقناع والمصداقية - على الوحدات العقارية على اختلافها أو إطلاع العميل على المخططات في المكتب.

الإقناع وطرقه

تكمن أهمية الإقناع واستهدافه كأداة لدي مسؤول التسويق في أنه المؤثر الأقوى لأخذ موافقة العميل على الشراء. ويعرف الإقناع في التسويق" 5 "بأنه الصدق في القول والإحساس"

- **الصدق في القول**: هو مخاطبة العقل والواقع بالمنطق في الحوار والأسلوب.
- **الصدق في الإحساس**: هو تلمس الحاجات الإنسانية لدى العميل التي يستهدف إشباعها بشراء منتج معين.

والعمل العقاري يعد صفقة تجارية ضخمة للكثير من العملاء الذين يحلمون بامتلاك منزل العمر أو الحصول على ارض ذات جدوى اقتصادية مجدية. ولهذا فإن العمل التسويقي العقاري يتطلب مهارة إقناع متميزة. وللإقناع طرق عديدة وأهمها ما يلي:

- عرض الحقائق بدقة ووضوح، سواء منها السلبية أو الإيجابية.
- الحيادية في عرض السلبيات والإيجابيات للوحدة العقارية. فلكل وحدة عقارية خصائصها التي لا تتشابه أبدا.
- تطبيق طموحات وأحلام العميل مع واقع حاجاته.

---

5 عماد جودت شراب، أساسيات صناعة العقار.

إجراءات ما بعد المقابلة التسويقية :

- يحرر المسوق العقاري "تقرير مقابلة عميل ويرفعه إلى رئيسه بنتائج الزيارة والتوقعات التي يلحظها المسوق العقاري، والإجراء التالي 6 المخطط عمله. ويأخذ في ذلك توجيهات وملحوظات رئيسه مدونة على التقرير.
- يشعر الإدارة القانونية 7 بنتائج الزيارة – خاصة إذا ما كانت نتائجها إيجابية ومتوقع بنسبة كبيرة إتمامها - تمهيدا لإعداد وصياغة العقد وتنفيذ النسخة الأولية له.
- يتابع الاتصال بالعميل لتوقيع العقد وتذليل العقبات إن وجدت بالتنسيق مع الإدارة العليا من خلال رئيسه المباشر.

تقرير مقابلة العميل:
شركة............... اليوم: ....
إدارة التسويق وا بيعات التاريخ:..............

البيانات الأولية للعميل:
الاســم:.................العنــوان: ص ب: ....ا دينــة: ....الرمــز: ....جهــة العمل:......... هاتف: .... فاكس: .... جوال: ....

أهداف ورغبات العميل:
شراء استئجار بيع غ ذلك حدد: ....

إ نتجات العقارية ا طلوبة:
أرض خام: ....
وحدة سكنية: ....
وحدة ارية: ....
وحدة مكتبية: ....

ا وقع وا واصفات ا طلوبة:
ا دينة: .... ا ي: .... الشارع: .... ا ساحة: ....، الاستخدام: ....،
ا يزانية ا توقعة: .... غ ذلك: ....
....

استنتاجات ا وظف:
مدى جدية العميل: ....
صفة العميل: .نفسه. وكيل شرعي عنه شريك موظف سار
توصية ا سوق العقاري: ....
....
....
....
ملحوظات وتوجيه الرئيس ا باشر:...

---

6 إذا ما الاتفاق على إجراء مع مع العميل وجب تدوينه بدقة وأصبح لزاما الوفاء ا التفاهم عليه.

7 الإدارة القانونية: كن أن يقوم بدورها الإدارة العليا أو من تكلفه حسب ا يكل الإداري للمنشأة.

المعلومات وأهميتها :

تعتمد الكفاءة التسويقية للمسوق العقاري المحترف على كمية المعلومات التي يتحصلها بدقة وحداثة وكيفية الاستفادة منها في تطوير وتنمية مبيعات منشأته وخبراته الشخصية. ومن طرق ووسائل جمع المعلومات - والتواصل مع العملاء في نفس الوقت:

شبكة الإنترنت :

بواسطتها من خلال محركات البحث المتعددة بواسطة الكلمة (Real estate) والتي تعني "العقارات". يمكن استعراض الكثير جدا من المواقع العالمية حول العالم والتي تعنى بموضوع العقارات من حيث التسويق والخدمات والمعلومات والتدريب. ويعد ملفا خاصا بمخرجات شبكة الانترنت. وبحث إمكانية التواصل وتقديم خدمات التسويق للمنتجات العقارية المعلن عنها أو تبادل خدمات التسويق مع الغير.

بعض نماذج المواقع:

محليا :

www.tasweegar.com
www.rekingdom.com/
www.wreen.com/
www.arei.edu.sa

عالميا :

www.era.com

قاعدة العناوين البريدية والاتصالات:

وهي قائمة أو مجموعة عناوين بريدية وهاتف وفاكس خاصة ومصنفة حسب مجموعات العملاء "كبار العملاء، مجموعة المساهمين، مجموعة العملاء المرتقبين...."

ويمكن الحصول على العديد من القوائم المختلفة من جهات متعددة مثل إدارات العلاقات العامة بالمؤسسات والهيئات الحكومية والخاصة. وعادة ما تتنامى هذه القوائم مع مرور الزمن والمثابرة لتطويرها والاهتمام بها.

كما توجد شركات متخصصة لتأجير القوائم وتنفيذ حملات التسويق البريدية.

مثال:

الاسم	المنشأة	الوظيفة	ص ب:	هاتف	فاكس
م.محمد صالح الخليل	شركة التسويق والتنمية العقارية – تسويقار	المدير العام	ص ب: 17289 الرياض 11484	4192929	4192950
م.أحمد محمد الشاعر	شركة التسويق والتنمية العقارية – تسويقار	مدير تطوير الأعمال	ص ب: 17289 الرياض 11484	4192929	4192950

الصحف والمجلات الدورية العامة والمتخصصة بنشاط العقار:

تزخر الدوريات على اختلافها المتخصصة والعامة بالكثير من المعلومات اليومية والمتجددة.

ويعد الملف الصحفي أحد أهم وسائل وأدوات المسوق العقاري والتي ترصد تحركات السوق باتجاهاته الأفقية والرأسية. ويعد الملف الصحفي حسب الخطوات التالية:

أولا: يجزأ أو يصنف الملف الصحفي على أسس مختلفة منها:

التقسيم على أساس تاريخ الإصدار "إصدار شهري، أسبوعي، يومي...الخ".

التقسيم على أساس التغطية الجغرافية "الدوريات السعودية، الدوريات المصرية، ...الخ".

التقسيم على أساس الدورية ذاتها " صحيفة الرياض، صحيفة عكاظ، مجلة اليمامة، ...الخ"

ثانيا: جمع المادة والمحتوي من الدوريات.

تسجيل الاشتراك في الدوريات المعنية.

تصميم ترويسة خاصة توضح بيانات الدورية والموضوعات التالية:

اسم الصحيفة :..............، العدد :............، التاريخ:..........، اليوم:..............، الحجم:..........×..........

يتصفح كافة الجرائد والمجلات التي ترد إليه ويقص الموضوعات العقارية وذات العلاقة مثل الإعلانات العقارية، الأخبار الصحفية للمنافسين، الأخبار الصحفية ذات العلاقة من الجهات الحكومية... الخ.
يقوم بتصوير الإعلانات التجارية بشأن العقارات ويسجل بيانات الدورية على كل ورقة وينظمها داخل الملف أولا بأول.
وتتزايد الفوائد الناشئة من جمع المعلومات المتعلقة بنشاط العقار مع تزايد كمية ونوعية المعلومات التي يمكن أن يتحصل عليها المسوق العقاري. ومدى متابعته لها. إذ ينشأ منها التوصل إلى عقد صفقات تسويق المنتجات العقارية للغير من خلال الاتصال بصاحب العقار المعلن عنه والتفاوض معه لاحتكار تسويق عقاره من خلال المسوق العقاري فقط.

الإعلانات الميدانية :

هي تلك اللوحات المثبتة على العين العقارية بالإعلان بالبيع أو الإيجار وعادة ما تشمل رقم الهاتف واسم الجهة المعنية بالبيع أو التأجير. سواء كان المالك الأساسي أو السمسار أو الوسيط. وتتطلب عملية جمع المعلومات الميدانية مهارات متميزة في القدرة على تحصيل أكبر قدر من المنتجات خلال فترة زمنية قليلة.
وهي تحتاج إلى تخطيط واستعداد مسبق كما يلي:

- التقسيم الجغرافي للمنطقة حسب الحي أو البلك.
- اتباع مخطط الحي والتسجيل عليه مباشرة.
- تسجيل البيانات الأولية في سجل جمع البيانات الميدانية، مثل رقم الهاتف، الاسم، المجاورين نوع العقار ...الخ.

العودة إلى المكتب وإجراء اتصال بصاحب الهاتف المعلن عنه وبحث إمكانية المشاركة في تسويق العقار.
والرفع للإدارة بتقرير عن النتائج.



المملكة العربية السعودية

المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني

الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

أساسيات تسويق العقار

بيع مخططات التجزئة

الوحدة الثالثة : بيع مخططات التجزئة

الجدارة: أن تقدم للعميل كافة المعلومات المتعلقة بمخططات التجزئة المطلوبة للشراء بدقة بالغة.

الأهداف:

- المساهمة في بيع مخططات التجزئة المتوفرة نقداً أو على دفعات لتحقيق مزيد من الأرباح للمنشأة

الوقت المتوقع للتدريب:

- نظري:ثلاث ساعات.
- عملي: ست ساعات.

المواد والتجهيزات والأدوات

- أدوات مكتبية / مظاريف، آلة حاسبة، خرامة.
- هاتف، فاكس. ماكينة تصوير.
- مخططات أراضي خام مستوية وكنتورية ومخططات تجزئة.
- وسيلة نقل مناسبة.

متطلبات الجدارة:

دراسة وفهم مجموعة الحقائب التدريبية لتأهيل مسوق عقاري.

مقدمة :

فهمنا سابقا كيف تتجزأ الأراضي الخام لتكون مخططات التجزئة "مخططات تقسيمات الأراضي" والآن نبحث ما هي مخططات التجزئة

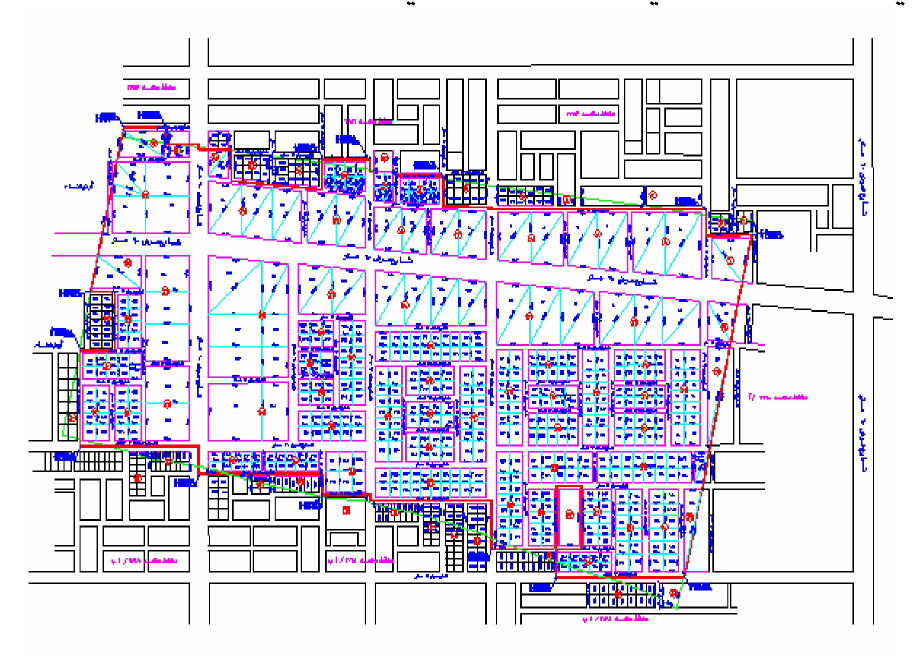
ومخططات التجزئة هي نتاج أعمال التطوير والتخطيط الحضري للأراضي الخام. وتتكون الأحياء في المدن من عدد من مخططات التجزئة.

وتعد مخططات التجزئة من أكثر الوحدات / المنتجات العقارية تداولا في سوق العقار.

مفهوم مخططات التجزئة:

مخططات التجزئة أو الأراضي المجزأة هي البلكات أو قطع الأراضي المخططة والمعتمدة والتي يحدها عدد من الشوارع وتتخللها مجموعة من أراضي المرافق والخدمات العامة.

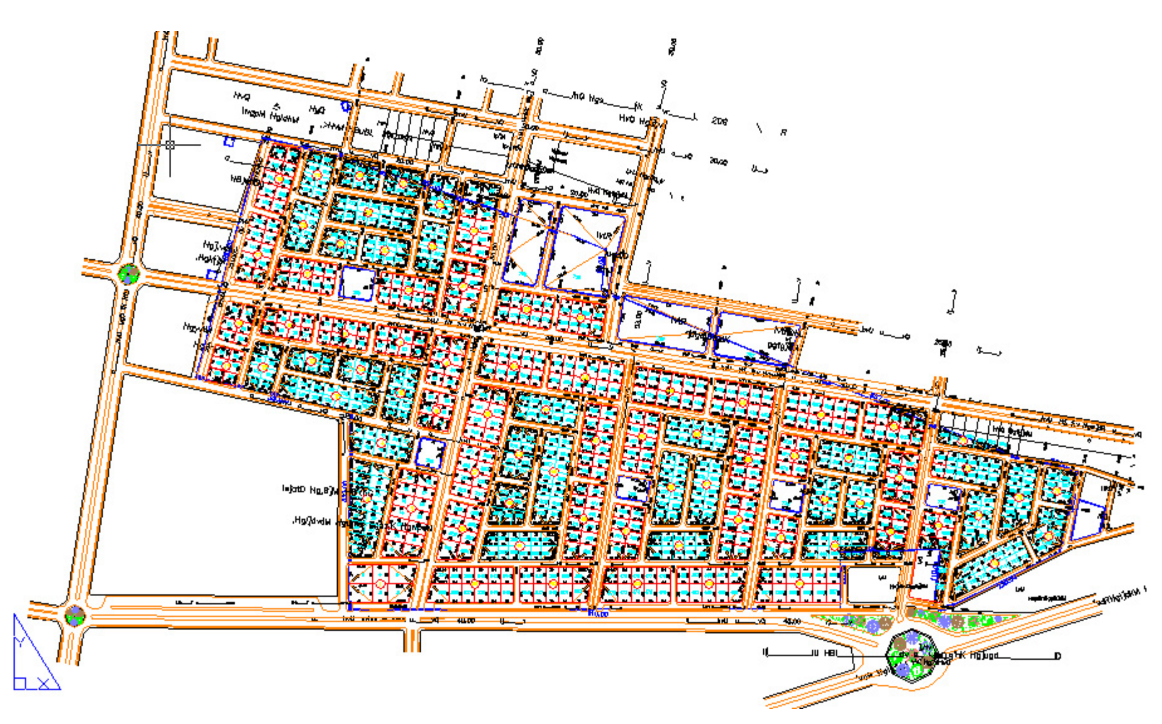
وتوَصَّف وتخصص استعمالات البلكات والأراضي منذ اعتمادها. سواء كانت أراضي للاستعمالات السكنية، أو أراضي تجارية، أو أراضي صناعية أو أراضي خدمات ومرافق عامة وغيرها.



نموذج لمخطط تجزئة

وعادة ما تعرض مخططات التجزئة للبيع في شكل بلكات كخطوة أولى للسماسرة العقاريين "الوسطاء" والذين يقومون بدورهم بعرضها وبيعها على المشتري النهائي في شكل قطع أو وحدات سكنية.

وتتمايز المخططات على أساس الجودة تبعا للاعتبارات التخطيطية - يشترط الاعتماد المسبق من جهة الاختصاص "الأمانات والبلديات" قبل الإعلان بالبيع. - لها من حيث مساحة قطع الأراضي اتساع الشوارع حجم أو مساحة وكمية الخدمات والمرافق العامة المتوفرة والمحيطة بالمخطط، وأنظمة البناء واستخدامات الأرض.



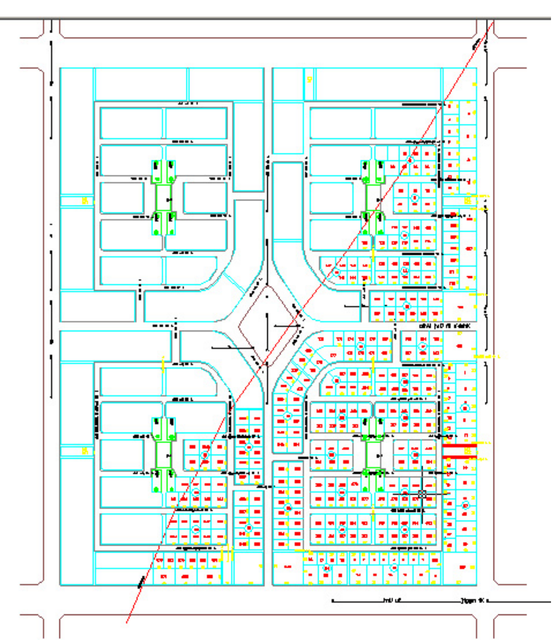
نموذج مخطط مثالي



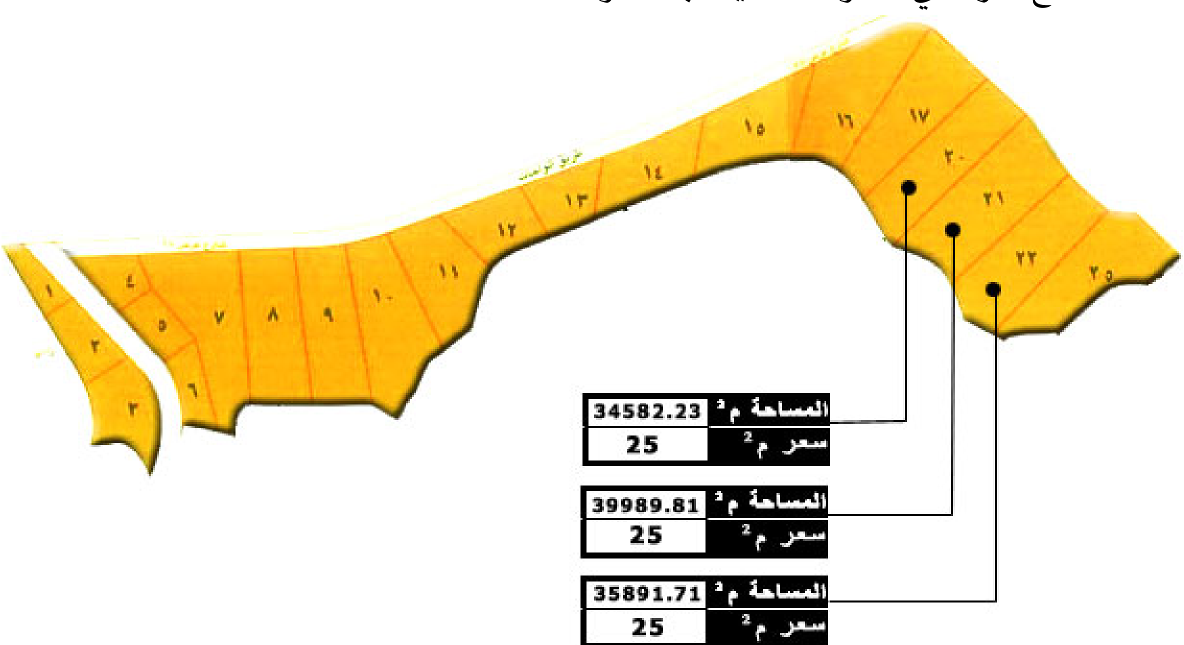
نموذج مخطط عشوائي

العناصر المميزة للمخططات المجزأة:

- المساحة الإجمالية للبلكات.



- عدد قطع الأراضي / الوحدات في البلك الواحد.



- متوسط مساحات القطع السكنية والقطع التجارية.
- أطوال الواجهة للقطعة الواحدة.
- المجاورات السكنية من حيث النوع والاستخدام والقرب من المرافق والخدمات.

- اتجاه الواجهة، واشتراطات البناء ونوع الاستخدام تجاري/ سكني أو غيره. وتضع الجهات المعنية – حسب النشاط - تعليمات واشتراطات للبناء أو الموقع ويجب مراعاتها عند التخطيط وتوزيع القطع.
- حاجة الأرض إلى تسوية أم لا.

أرقام القطع	المساحة م2	سعر م2	الواجهات
162	810	580	شمالية
163	810	600	جنوبية
164	810	580	شمالية
165	810	600	جنوبية
166	900	630	شمالية - غربية
167	900	640	جنوبية - غربية

الخطوات المتبعة في بيع مخططات التجزئة:

تتألف عملية بيع مخططات التجزئة من مجموعة من الخطوات المتتالية كما يلي:

أولا: أن يقوم "المسوق العقاري" بإطلاع العميل العزيز على المخطط العام للمدينة. والذي يشتمل على مواقع جميع المخططات المكلف بتسويقها. ويوضح موقع الأراضي المتوفرة لدية بالنسبة للمخطط العام. ويفيد العميل بإمكانية المعاينة والوقوف على الطبيعة على الأرض.

ثانيا: يطلع "المسوق العقاري" عميله العزيز على مخططات / البلكات المجزأة "المخططة" والمتوفرة لديه كبدائل. ويقارن بينها حسب حاجات العميل. موضحاً مزايا كل بديل من حيث:

- الموقع:

____
____
____
____

- المساحة:

____
____
____
____

- السعر:

____
____
____
____

- تسهيلات الدفع:

____
____
____
____

- توفر الخدمات:

- أنظمة البناء واستخدامات الأرض:

ويحدد أيهما يفضل الاطلاع عليه أولا ، ثم يصطحبه ميدانياً. ويوضح باختصار ميزات المنطقة التي تحتوي الأرض ويسهب في ميزات مخططاته المعروضة للبيع.

ملحوظة مهمة :

يرد "المسوق العقاري" على كافة استفسارات العميل حسب الصلاحيات الممنوحة لديه. بما يجعل لدى العميل مزيدا من الاطمئنان والاستمرار وتبادل الحوار.

ثالثا : يطلب من العميل العزيز اختصار عدد تفضيلاته إلى أقل عدد ممكن من البدائل. ويحاول تلمس قرار العميل ، وإفادته بترتيب موعد مع الإدارة الأعلى لمزيد من الإيضاح والتفاصيل. تمهيدا للتوقيع بالقبول. وغاية المقابلة قبول العميل لمقابلة الإدارة الأعلى.



المملكة العربية السعودية

المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني

الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

تسويق العقار

بيع الوحدات والمجمعات السكنية

بيع الوحدات والمجمعات السكنية

4

الوحدة الرابعة : بيع الوحدات وا لمجمعات السكنية

الجدارة: أن تقدم للعميل كافة المعلومات المتعلقة بالوحدات والمجمعات السكنية المطلوبة للشراء بدقة بالغة.

الأهداف:

- المساهمة في بيع الوحدات والمجمعات السكنية المتوفرة نقداً أو بالتقسيط لتحقيق مزيد من الأرباح للمنشأة

الوقت المتوقع للتدريب:

- نظري:ثلاث ساعات.
- عملي: ست ساعات.

المواد والتجهيزات والأدوات

- أدوات مكتبية / مظاريف، آلة حاسبة، خرامة.
- هاتف، فاكس. ماكينة تصوير.
- مخطط عام للمدينة، مخطط تفصيلي للحي. مخططات وحدات سكنية ومجمعات.
- وسيلة نقل مناسبة.

متطلبات الجدارة:

دراسة وفهم مجموعة الحقائب التدريبية لتأهيل مسوق عقاري.

مقدمة :

تعتبر الوحدات والمجمعات السكنية على اختلافها أكثر المنتجات العقارية تداولا في سوق العقار واستهدافا من قبل العملاء لغرض السكن. فلنا أن نتخيل مدينة الرياض وعدد سكانها بالملايين فبالتالي فإن الوحدات السكنية أيضا تتوفر بالآلاف.

مفهوم الوحدات وا لمجمعات السكنية المعدة للبيع.

تعرف الوحدات السكنية بأنها كل بناء على سطح الأرض - مع ما يلتصق به لتعزيز غرضه - مهما ارتفع يصلح لغرض السكن الآدمي بشروط ومواصفات معينة. ومنها الفيلا المستقلة، والفيلا الملاصقة والشقة والدور من الفيلا.

ويعرف المجمع السكني بأنه كل تجمع لعدد من الوحدات السكنية متجاورة أفقيا أو متراصة رأسيا تملكه جهة واحدة.

وتختلف الوحدات السكنية اختلافا كبيرا حتى يمكن القول أنه لا يمكن أن توجد وحدة سكنية تماثل غيرها تماما. ولكن يمكن أن تتشابهان في كثير من الأوجه وليس جميعها مثل البناء، التصميم، التشطيب. ونتيجة للاختلاف هذا فإن تسعير الوحدات السكنية من الناحية المنطقية يتوقع أن يتفاوت أيضا ولو نسبيا.

وباستطلاع أغراض الوحدات السكنية ولماذا أنشئت؟ نجد أنها تخاطب وتستهدف حاجات الإنسان الأساسية فهي تمثل السكن والمأوى والحلم الذي يولد مع الإنسان. وهو عندما يبحث عن السكن إنما يُفعل عواطفه ويغلبها على عقله مقارنة باحتياجه لشراء عمارة استثمارية لغرض التأجير، وخلق مورد دخل قد يكون إضافيا له.

تمرين:

حدد تعريفا للوحدات السكنية التالية:

- الفيلا المستقلة:
  - تعريفها: ______________________
  - ميزاتها: ______________________
  - مواد بنائها: ______________________
  - سعرها: ______________________

- الفيلا الملاصقة "الدبلكس":
  - تعريفها: ______________________
  - ميزاتها: ______________________
  - مواد بنائها: ______________________
  - سعرها: ______________________

- الشقة السكنية:
  - تعريفه: ______________________
  - ميزاته: ______________________
  - مواد بنائه: ______________________
  - سعره: ______________________

- البيت الشعبي:
  - تعريفه: ______________________
  - ميزاته: ______________________
  - مواد بنائه: ______________________
  - سعره: ______________________

- الإسكان الميسر:
  - تعريفه: ___
  - ميزاته: ___
  - مواد بنائه: ___
  - سعره: ___

- بيت الشعر عند البدوي:
  - تعريفه: ___
  - ميزاته: ___
  - مواد بنائه: ___
  - سعره: ___

- البيت من الطين:
  - تعريفه: ___
  - ميزاته: ___
  - مواد بنائه: ___
  - سعره: ___

- غير ذلك من الوحدات السكنية إن وجدت:
  - تعريفه: ___
  - ميزاته: ___
  - مواد بنائه: ___
  - سعره: ___

صور لنماذج مختلفة من الوحدات السكنية (قصر، فيلا، شقة، بيت طين....الخ).

أما المجمعات السكنية: فإن اعتباراتها التسويقية تختلف كثيرا عن الوحدات السكنية وإن توافقت من حيث غرض السكن. فهي تتبع من حاجات الإنسان العقلية ومدى الجدوى الاقتصادية والعوائد الاستثمارية المتوقعة منها. فالعملاء المرتقبون لهذا النوع من العقارات هم مستثمرون غالبا ويبحثون عن العائد الاقتصادي من وراء الشراء / التملك.

تمرين:

فاضل بين فيلا دورين مستقلة، وعمارة سكنية 3 أدوار. بها عدد ست شقق مع ملحق علوي. في نفس الحي. أيهما أكثر مرونة وجدوى اقتصادية للمستثمر.

الخطوات المتبعة في بيع الوحدات وا لمجمعات السكنية.

تتفاوت إجراءات بيع الوحدات السكنية عن بيع المجمعات السكنية:

اعتبارات تسويق وبيع الوحدات السكنية:

الاعتبار الأول: غالبا ما يكون قرار الشراء للوحدة السكنية (منزل العمر) قرارا مشتركاً بين أفراد العائلة الواحدة.

الاعتبار الثاني: عادة ما يكثر التشاور الإيجابي أو السلبي نحو قرار الشراء / التملك.

الاعتبار الثالث: تسهيلات الدفع عامل مهم في تحقيق الصفقة.

الاعتبار الرابع: كثرة عدد أفراد الأسرة والجنس مهم في تفضيل وحدة عن أخرى.

تمرين:

اذكر عددا من الاعتبارات الإضافية المؤثرة في قرار الشراء للوحدة السكنية (منزل العمر).

1. ______________________________
____

2. ______________________________
____

3. ______________________________
____

4. ______________________________
____

خطوات بيع ا لمجمعات السكنية :

تمرين:

أكمل الخطوات المتبعة لبيع المجمعات السكنية

أولا : أن يقوم "المسوق العقاري" بإطلاع "العميل العزيز" على:..المخطط العام للمدينة. والذي يشتمل على مواقع جميع المخططات المكلف بتسويقها.

ثانيا : يوضح "المسوق العقاري" موقع الوحدات المتوفرة لدية بالنسبة ....للمخطط العام......

ثالثا : يوضح للعميل مواقع ومميزات كل بديل.

رابعا : يفيد العميل بإمكانية المعاينة والوقوف على ....

خامسا : ....

افترض عددا من المواقع ووضح ميزات كل منها :

- مميزات الموقع (1):

____
____
____
____

- مميزات الموقع (2):

____
____
____
____

- مميزات الموقع (3):

____
____
____
____



المملكة العربية السعودية

المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني

الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

تسويق العقار

بيع الوحدات والمراكز التجارية

الوحدة الخامسة : بيع الوحدات والمراكز التجارية

الجدارة: أن تقدم للعميل كافة المعلومات المتعلقة بالوحدات والمراكز التجارية بدقة بالغة.

الأهداف:

- المساهمة في بيع الوحدات والمراكز التجارية المتوفرة نقداً أو بالتقسيط لتحقيق مزيد من الأرباح للمنشأة.

الوقت المتوقع للتدريب:

- نظري:ثلاث ساعات.
- عملي: ست ساعات.

المواد والتجهيزات والأدوات

- أدوات مكتبية / مظاريف، آلة حاسبة ، خرامة.
- هاتف، فاكس. ماكينة تصوير.
- مخطط عام للمدينة ، مخطط تفصيلي للمناطق التجارية. ومواقع الأسواق التجارية.
- وسيلة نقل مناسبة.

متطلبات الجدارة:

دراسة وفهم مجموعة الحقائب التدريبية لتأهيل مسوق عقاري.

مقدمة :

كان السوق قديما هو مركز المدينة – إذ كانت صغيرة وقليلة المساحة نسبيا والآن مع تضخم المدن وتزايد متطلباتها واحتياجات السكان المختلفة فقد أصبح لزاما على المخططين للمدن مراعاة توفير مناطق تسوق قريبة وسهلة المنال بتحديد ما يعرف عند المخططين للمدن باستعمالات الأراضي داخل المدن. فأصبح ما يعرف بالمناطق التجارية ، الصناعية ، العسكرية ، الترفيهية والمتنزهات..الخ

بل وقد نجد أحيانا تحديدا واشتراطات للاستعمال أكثر دقة داخل المنطقة الواحدة. وخاصة المناطق التجارية.

وفيما يلي نستعرض بعض صفات الوحدات التجارية سواء كانت أرضاً للاستخدام التجاري أو بناء للاستخدام التجاري.

مفهوم الوحدات والمراكز التجارية

الوحدات العقارية التجارية هي الأماكن سواء منها الأراضي الفضاء أو المباني المخصصة لممارسة النشاط التجاري بالبيع أو الشراء على اختلافه. مثل: محلات بيع الملابس، الأدوات المنزلية، المكتبات، مكاتب الشركات... الخ.

والأرض التجارية هي كل مساحة بيضاء من الأرض داخل نطاق المدينة وتقع ضمن المنطقة التجارية أو ترخص على أساس الاستخدام التجاري.

أما البناء التجاري فهو كل بناء على أرض تجارية وصمم لغرض الاستخدام التجاري.

الوحدات التجارية المستقلة: وهي كل فراغ مبني يصلح ويستخدم لغرض ممارسة أنواع التجارة حسب الشروط البلدية المنظمة لذلك. ويكون اتصال العملاء بها من الشارع مباشرة.

أما المراكز التجارية: فهي كل بناء يضم تجمعا رأسيا أو أفقيا للوحدات التجارية – نشاطا واحدا أو متعدد الأنشطة - ولا يكون اتصال العملاء بها إلا من داخل المركز. وتملكه جهة واحدة.

ومن أمثلة المراكز أو المجمعات التجارية: مركز العقارية التجاري، مركز برج المملكة التجاري، أسواق حجاب بالنسيم، مركز المحمل بجدة ، مركز شركة مكة للإنشاء والتعمير.

تمرين:

عدد أربع مراكز تجارية في مدينتك وحدد مميزات كل منها.

1. ______________________________
____

2. ______________________________
____

3. ______________________________
____

4. ______________________________
____

وتتوقف جودة وأهمية الوحدات التجارية - على اختلافها - على ما تتميز به من مرونة في المكان والتصميم والمساحة والإدارة بما يلبي حاجة وتنوع الأنشطة المختلفة.

وتتفاوت حاجات الأنشطة التجارية للمساحات التي تشغلها تبعا لنوع المنتجات وطبيعتها أو تبعا لحجم التجارة.

فنجد مثلا في نشاط بيع التجزئة التدرج التالي وهو ليس لزاما:

- البقالة متوسط المساحة 100 متر مربع تقريبا.
- الميني ماركت = = = 500 = =
- السوبر ماركت = = = 1500 = =
- الهيبرد ماركت = = يصل إلى 20 ألف متر مربع أو أكثر

وتختلف الوحدات التجارية العقارية وتتميز تبعا لاعتبارات عدة منها:

أولا: اشتراطات ترخيص النشاط التجاري: (عدد بعض السلبيات والإيجابيات للمواقع التالية).

- ارض في سوق الغنم:

____
____
____
____

- ارض مطلة على الحرم المكي الشريف مباشرة:

____
____
____
____

- ارض في الشريط التجاري بمدينة الرياض:

____
____
____
____

- ارض تجارية على شارع عرض 100 متر:

____
____
____
____

- ارض على طريق الكورنيش بمدينة جدة:

____
____
____
____

ثانيا: مساحة الأرض. (اقترح أفضل نشاط تجاري مناسب للمساحة التالية).

ارض تجارية مساحتها 150متر مربع:

ارض تجارية مساحتها 1000 متر مربع:

ارض تجارية مساحتها 20000 متر مربع:

ارض تجارية مساحتها 20000 متر مربع في مدينة حفر الباطن:

ارض تجارية مساحتها 50 مترا في مكة المكرمة:

ثالثا : اشتراطات البناء مثل الحد الأعلى للارتفاع. (بين مدى التفاوت في الارتفاعات للأراضي التالية).

ارض تجارية تطل مباشرة على الكورنيش بالخبر:

____

____

____

____

ارض تجارية قريبة من المطار:

____

____

____

____

ارض تجارية على شارع التحلية بمدينة الرياض:

____

____

____

____

ارض تجارية على شارع 30 متر:

____

____

____

____

ارض تجارية في المنطقة المركزية بالمدينة المنورة:

____

____

____

____

وتختلف الوحدات التجارية المبنية أيضا تبعا لاختلافات عدة منها ما يلي:

أولا: المساحة: (وضح مدى التنوع في الأنشطة المستهدفة لهذا البناء).

بناء تجاري مساحته 16 متر مربع:

____
____
____
____

بناء تجاري مساحته 600 متر مربع:

____
____
____
____

بناء تجاري مساحته 1000 متر مربع:

____
____
____
____

بناء تجاري مساحته 3000 متر مربع:

____
____
____
____

بناء تجاري مساحته 20000 متر مربع:

____
____
____
____

ثانيا: التصميم: (بين أثر التصميم في اختيار النشاط التجاري المناسب).

محل تجاري من مستوى واحد:

محل تجاري متعدد الأدوار:

محل تجاري مستوى واحد مع دور ميزانين:

بناء تجاري كثير الأعمدة (المسافة بين كل عمودين 4م):

بناء تجاري منخفض الارتفاع (2,5 م):

بناء تجاري من الهياكل الحديدية (هنقر):

ثالثا : استقلالية البناء. (بين ميزات وعيوب كل من المواقع التالية).

بناء تجاري مستقل على شارع تجاري:

محل تجاري ملاصق ومتجاور مع غيره:

محل تجاري ضمن مجمع / مركز تجاري:

محل تجاري ضمن مركز تجاري وإداري وسكني:

كشك تجاري ضمن حديقة أو مركز ترفيهي:

محل تجاري داخل الصالة الحرة بالمطار الدولي:

خطوات بيع المنتجات العقارية التجارية :

إن الهدف من شراء الوحدات العقارية التجارية هو استثمارها لتوفير الربح. أي إن القرار مرجعه العقل. وليس العاطفة. ودائما ما يدرس القرار بعناية كبيرة.

لاحظ الحوار التالي :

العميل: السلام عليكم ورحمة الله وبركاته. عبدالله من شركة الأمل الجديد للتجارة والصناعة.

المسوق العقاري: وعليكم السلام ورحمة الله وبركاته. أهلا وسهلا.....

العميل : أبحث عن موقع تجاري "معرض" لمنتجات شركتنا الفجر الأبيض للتجارة.

المسوق العقاري: يوجد لدي فقط موقع على شارع العليا العام. ولا أدري هل يصلح لكم أو لأ.

ولكن هناك موقع ثانى محجوز لشركة أخرى ولا أدري متى يقررون.

العميل : لا بأس هل تتفضل وترينا الموقع الأول على شارع العليا؟

المسوق العقاري: الوقت ضيق الآن. وياليت تمر بعد العصر أصف لك المكان.

العميل : حسناً ما هي مواصفات الموقع. المساحة ، نوع المبنى ، ...

المسوق العقاري: لايهم أخبرك عن كل التفاصيل إذا رجعت بعد العصر. وكل تأخيرة فيها خيرة.

التعليق: خرج العميل ولا ندري هل يعود أم لا؟ ما السبب؟ وضح:

____

____

____

____

____

____

____

____



المملكة العربية السعودية

المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني

الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

تسويق العقار

بيع الأراضي المعدة للاستخدام الصناعي

بيع الأراضي المعدة للاستخدام الصناعي

6

الوحدة السادسة : بيع الأراضي المعدة للاستخدام الصناعي

الجدارة: أن تقدم للعميل كافة المعلومات المتعلقة بالأراضي المعدة للاستخدام الصناعي للشراء بدقة بالغة.

الأهداف:

- المساهمة في بيع الأراضي المعدة للاستخدام الصناعي المتوفرة نقداً أو بالتقسيط لتحقيق مزيد من الأرباح للمنشأة.

الوقت المتوقع للتدريب:

- نظري:ساعتان.
- عملي: ست ساعات.

المواد والتجهيزات والأدوات

- أدوات مكتبية / مظاريف، آلة حاسبة ، خرامة.
- هاتف، فاكس. ماكينة تصوير.
- مخطط عام للمدينة ، مخطط تفصيلي للمناطق الصناعية.
- وسيلة نقل مناسبة.

متطلبات الجدارة:

دراسة وفهم مجموعة الحقائب التدريبية لتأهيل مسوق عقاري.

مقدمة :

تحتل الصناعة مكانة مرموقة في وقتنا الحاضر ومطلب أساس في التنمية الحضرية لأي دولة.
وفي المملكة العربية السعودية تمكنت الصناعة من قطع شوط مناسب سواء من حيث الإجراءات أو من حيث التشريعات. إذ صدر قرار مجلس الوزراء رقم 235 وتاريخ 1422/8/27هـ. القاضي بالموافقة على نظام الهيئة السعودية للمدن الصناعية ومناطق التقنية.

وتتواجد الأراضي الصناعية أينما تواجدت حاجة الإنسان إلى تصنيع حاجاته ومستلزماته على اختلافها وتنوعها. والأماكن أو المناطق الصناعية تتطلب استعدادات وتجهيزات خاصة قد يصعب توفرها في أي موقع. بل وعادة ما ينتج عن ممارسة الأنشطة الصناعية مخلفات وتلوث يضر بصحة الإنسان المحيط حولها. لذلك كله أصبح تحديد أراضى معينة لغرض ممارسة الأنشطة الصناعية أمرا بالغ الأهمية يوجب الالتزام به.
ويخضع تنظيم الأراضي أو المدن الصناعية أو مناطق التقنية إلى إشراف وتوجيه المجلس الاقتصادي الأعلى والذي يرفع إلى مجلس الوزراء لاعتماد تخصيص الأرض مدينة صناعية أو منطقة تقنية.

مفهوم الوحدات العقارية الصناعية

الأراضي الصناعية: هي كل مساحة من سطح الأرض يصدر ترخيص باستغلال سطحها لغرض إنشاء منشآت صناعية أو استغلال باطنها لنفس الغرض.
الوحدات العقارية الصناعية هي الأماكن سواء منها الأراضي الفضاء أو المباني المخصصة لممارسة النشاط الصناعي سواء منه الثقيل أو الخفيف.

والأراضي الصناعية إما أن تكون:

- أراض حكومية: مثل المدينة الصناعية بطريق الخرج، المدينة الصناعية بالجبيل، المدينة الصناعية بجدة وغيرها من مدن التقنية المخطط إقامتها. وتخضع هذه المدن لإشراف جهات حكومية تتحصل على رسوم رمزية كإيجار طويل المدى.
- أراض خاصة: مثل صناعية النسيم بالرياض، صناعية الفوزان، صناعية الدائري بالرياض ويتم فيها البيع أو الإيجار مع شرط تخصيص الاستعمال في النشاط الصناعي الخفيف. أو نشاط المستودعات والتخزين.

تمرين:

أجب بنعم أم لا:

- الأرض المقام عليها ورشة صيانة سيارات منفردة داخل المدينة ترخص كأرض صناعية. (   ).
- محطة البنزين داخل المدن ترخص كأرض صناعية. (   ).

استخدامات الأراضي المعدة للاستخدام الصناعي

لا تتفاوت الأراضي الصناعية عن بعضها كثيرا نظرا لتقاربها الجغرافي ولتخصصها الشديد وطبيعتها. إلا أننا نستطيع أن نميز ونزيد من كفاءة الوحدة العقارية وهي الأرض بالبناء عليها بناء مناسباً لنشاط تخصصي أكثر مثل:

أولا: تجهيز البناء لخدمة نشاط ورش النجارة.

ثانيا: تجهيز البناء لخدمة نشاط الألمنيوم.

ثالثا: تجهيز البناء لخدمة نشاط سمكرة السيارات.

رابعا: تجهيز البناء لخدمة نشاط ورش صيانة المعدات الكبيرة والثقيلة.

خامسا: تجهيز البناء لخدمة نشاط مستودعات التبريد.

سادسا: تجهيز البناء لخدمة نشاط التخزين المكشوف.

تمرين:

حدد أكثر من نشاط صناعي غير ما ذكر سابقا.

تمرين:

اختر ثلاثة أنشطة صناعية وحدد مستلزمات البناء الخاص لكل منها.

1. ____
____

2. ____
____

3. ____
____

خطوات بيع المنتجات العقارية الصناعية

إن الهدف من شراء الوحدات الصناعية العقارية هو استثمارها لتوفير الربح. أي إن القرار مرجعه العقل. وليس العاطفة. ودائما ما يدرس القرار بعناية كبيرة.

لاحظ الحوار التالي:

العميل: السلام عليكم ورحمة الله وبركاته. عبدالله من شركة شهد لتصنيع الآيسكريم.

المسوق العقاري: وعليكم السلام ورحمة الله وبركاته. أهلا وسهلا.... هل أستطيع خدمتك.

العميل: أولا شكرا على الضيافة. والحقيقة أنني مفوض من قبل شركتي لأبحث عن موقع مناسب لإنشاء معمل حديث لإنتاج الآيسكريم والعصير.

المسوق العقاري: أهلا وسهلا مرة أخرى. ويسعدني أن أكون وشركتي عند حسن ظنكم. وسأعمل جاهدا لتلبية رغبتكم بأسرع ما يمكن... على كل حال:

- ما هي المساحة التي ترغبونها تقريبا.
- ما هي أقصى مهلة يمكنكم الانتظار لتحقيق طلبكم.
- هل ترغبون تجهيزات خاصة بالموقع مثلا: عدد محدد لدورات المياه، توفير جهد كهربائي معين، اشتراطات أمنية وسلامة خاصة.

العميل : نعم وقد أجاب العميل على جميع الأسئلة وغيرها.

المسوق العقاري: جميل جدا أن تكون هذه البيانات متوفرة، وأشكرك لمساعدتي بذلك. وسأطلعك الآن على موقعين مناسبين تقريبا وآمل أن يسمح وقتك للمعاينة. ولدي موقع آخر يمكن الاطلاع عليه بعد غد. وسأتصل بك مسبقا لتأكيد الموعد.

العميل: لا بأس لنعاين الموقعين الآن

المسوق العقاري: إذا تفضل معي بالسيارة ويشرفني اصطحابك.

تمرين:

علق على هذا الحوار. وهل يمكن أن ينتج عن هذه المقابلة صفقة عقارية أم لا؟

بيع الأراضي الزراعية

الجدارة: أن تقدم للعميل كافة المعلومات المتعلقة بالأراضي الزراعية للشراء بدقة بالغة.

الأهداف:

- المساهمة في بيع الأراضي الزراعية المتوفرة نقداً أو بالتقسيط لتحقيق مزيد من الأرباح للمنشأة.

الوقت المتوقع للتدريب:

- نظري:ساعتان.
- عملي: ست ساعات.

المواد والتجهيزات والأدوات

- أدوات مكتبية / مظاريف، آلة حاسبة، خرامة.
- هاتف، فاكس. ماكينة تصوير.
- مخطط عام للمدينة، مخطط تفصيلي للمناطق الصناعية.
- وسيلة نقل مناسبة.

متطلبات الجدارة:

دراسة وفهم مجموعة الحقائب التدريبية لتأهيل مسوق عقاري.

مقدمة :

تعرف الأرض الزراعية بأنها أقدم الممتلكات العقارية في تاريخ البشرية. وفي المملكة بالرغم من شح الأراضي الزراعية عموما. إلا أن الاهتمام بتوفير مساحات زراعية كان هدفا تحقق على مدى عدد من السنين. وقد عنيت وزارة الزراعة والمياه قديما – ووزارة الزراعة الآن – بتوزيع الأراضي الزراعية من خلال برنامج نظام توزيع الأراضي البور ولائحته التنفيذية. وتسقى معظم أراضي المملكة بالطرق الصناعية نظرا لشح المياه.

مفهوم الوحدات العقارية الزراعية

الوحدات العقارية الزراعية: هي كل مساحة من الأرض المخصصة بموجب الأنظمة للنشاط الزراعي. أو الأرض المزروعة بالغراس المختلفة وتسقى بطرق الري المختلفة سواء الري الصناعي أو الأمطار.
وتكتسب الأرض الزراعية صفتها مما يلتصق بها – مثل الغراس والزروع على اختلافها ، الآبار، المعدات كالمحراث والمضخات وغيرها - ويعتبر جزءا لا يتجزأ منها.

تمرين

أجب بنعم أم لا

- أرض بور وزعت بموجب نظام توزيع الأراضي البور وغير مغروسة. هل تعد أرضاً زراعية؟ (...نعم...).
- مزرعة قديمة هجرها مالكها وجف العديد من أشجارها وتهالكت معداتها. هل تعد أرضاً زراعية؟ (...نعم...).

تنظيم الأراضي الزراعية

يخضع النشاط الزراعي والأراضي الزراعية إلى توجيه وإشراف وزارة الزراعة. وتنظم عملية تمليك الأراضي الزراعية بموجب أنظمة وإجراءات منها نظام توزيع الأراضي البور الصادر بقرار مجلس الوزراء رقم 1083 في 11، 1390/11/12هـ . شرط تفعيل عملية الاستصلاح خلال مدة محددة وإلا تم إلغاء قرار التوزيع واسترداد الأرض.
وتقوم وزارة الزراعة – إدارة استثمار الأراضي - بتحديد المناطق الزراعية تبعا لدراسات متخصصة ومسوحات جيولوجية. وتدعم الحكومة النشاط الزراعي من خلال دعم الآلات الزراعية توفير البذور والتقاوي واللقاحات المتخصصة والتمويل المادي.

ودائما ما تكون الأراضي الزراعية المستصلحة أو الموزعة بموجب نظام توزيع الأراضي البور خارج نطاق المدن والمصالح المدنية. بينما قد نجد القليل من المزارع "الأراضي الزراعية" ضمن حدود المدن. مثل: مزارع وادي حنيفة بالرياض.

أنواع الخرائط المستخدمة في معاينة واستطلاع الأراضي الزراعية:

الخرائط المستوية: هي مخططات خرائطية توضح أطوال الأرض والجهات الأربع وموقعها بالنسبة للمدينة ومجاوراتها والمعالم المحيطة بها سواء الطبيعية كالجبال و الأودية الخ، أو المعالم الصناعية كالطرق والمرافق العامة. وهي الخرائط المعتمدة في أعمال التوثيق والتسجيل العقاري في جميع البلدان.

الخرائط الكنتورية: هي خرائط توضح معالم وجغرافية الأرض الطبيعية من حيث الارتفاعات والانخفاضات، والمظاهر الطبيعية بالأرض. وتعد من الأدوات الهامة في تقرير مميزات الأرض الخام ذات المساحات الكبيرة. والتي يعتمد عليها الخبراء والمختصون.

الخرائط الزراعية والموارد المائية: هي مجموعة خرائط توضح أنواع التربة والمحاصيل المناسبة لها. ومكامن المياه في باطن الأرض ومجاريها على السطح. ويعتمد كثيرا على هذه الخرائط لتقرير مدى الجدوى الاقتصادية من الأرض المستهدفة ومستقبلها. وعادة ما تتوافر هذه الخرائط في أطالس خاصة تصدر من الجهات المعنية مثل وزارة الزراعة، وزارة المياه والكهرباء.

خطوات بيع المنتجات العقارية الزراعية

إن الهدف من شراء الوحدات الزراعية العقارية هو اقتصادي بغرض استثمارها لتوفير الربح. أي إن القرار مرجعه العقل. وليس العاطفة. ودائما ما يدرس القرار بعناية كبيرة.

تمرين:

سبق وأن استعرضنا خطوات بيع منتجات عقارية مختلفة. ضع نموذجا لحوار بيع مزرعة مساحتها 250 ألف متر مربع. تكون فيه أنت المسوق العقاري.

العميل: ________________________________

المسوق العقاري: ________________________________

العميل: ________________________________

المسوق العقاري: ________________________________

____

____

العميل : ________________________________

المسوق العقاري: ________________________________

____

العميل : ________________________________

المسوق العقاري: ________________________________



المملكة العربية السعودية
المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني
الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

تسويق العقار

تأجير المنتجات العقارية المختلفة

الوحدة السابعة : تأجير المنتجات العقارية المختلفة

الجدارة: أن تقدم للعميل كافة المعلومات المتعلقة بالمنتجات العقارية للتأجير بدقة بالغة.

الأهداف:

- تأجير المنتجات العقارية المتوفرة لتحقيق مزيد من الأرباح للمنشأة.

الوقت المتوقع للتدريب:

- نظري:ست ساعات.
- عملي: ست وثلاثون ساعة.

المواد والتجهيزات والأدوات

- أدوات مكتبية / مظاريف، آلة حاسبة، خرامة.
- هاتف، فاكس. ماكينة تصوير.
- مخطط عام للمدينة، مخطط تفصيلي للمنتجات العقارية المتوفرة لديه.
- وسيلة نقل مناسبة.

متطلبات الجدارة:

- دراسة وفهم مجموعة الحقائب التدريبية لتأهيل مسوق عقاري.

مقدمة :

عرفنا في الوحدات السابقة ماهية ووصف الوحدات العقارية المختلفة والآن نتعرف على ماهية تأجير المنتجات العقارية.

تعرف الوحدة العقارية هنا بأنها المساحة المعلومة من الأرض وما يلتصق بها طبيعيا أو صناعيا. بما لها أو عليها من حقوق والتزامات. ويعرف عقد الإيجار بأنه عقد يقرر انتقال أو تفويض لـ حق استغلال العين العقارية للغير بعوض معلوم.

ويعتمد تأجير المنتجات العقارية السكنية والتجارية والإدارية على القاعدة الاقتصادية العرض والطلب.

تمرين :

عدد أكبر قدر من المنتجات العقارية:

أن طبيعة الوحدة العقارية تزيد أو تنقص كفاءتها - وبالتالي قيمتها المادية – تبعا لحالة الاستخدام ونوعه ومجاوراته.	صورة لحالة سيئة لوحدة سكنية متهالكة
وتعد إجراءات تأجير الوحدات العقارية على اختلافها إحدى مهام إدارة الممتلكات العقارية.	صورة لمنطقة سكنية راقية
وتتأثر القيمةالإيجارية - كما هو الحال في القيمة البيعية - تبعا لكفاءة الإدارة وحسن تشغيلها.	صورة لتسرب مياه أو أسلاك كهرباء متشابكة

اشتراطات التأجير ووثائقها والاشتراطات الخاصة للمالك أو المشتري:

تستند العلاقةالإيجارية بين مالك العقار والمستأجر والوحدة العقارية على أساس العقد المبرم والمتفق عليه – العقد شريعة المتعاقدين ما لم يحل حراما أو يحرم حلالا – وتوجد العديد من صيغ العقود الايجارية. وقد أقرت الجهات الرسمية "صيغة العقد النموذجي لتأجير العقارات" مرفقاً لاحقا للاسترشاد به بين طرفي العقد وهو غير ملزم.

وتقوم عقود التأجير على أساس استعمال حق الانتفاع أو الاستغلال للوحدة العقارية على اختلاف أنواعها، لطرف معلوم. خلال مدة زمنية محددة لغرض الانتفاع بها في وجه معلوم ومخصوص.

تعريف العقد:

العقد في اللغة: هو الربط أو (الإحكام والإبرام) بين أطراف الشيء. واصطلاحاً: كل ما عزم المرء على فعله، سواء صدر بإرادة منفردة كالوقف مثلا، أم احتاج إلى إرادتين في إنشائه كالبيع والإيجار والتوكيل والرهن.

اركان العقد:

- أولاً: التراضي: وهو تطابق إرادتي طرف العقد. ويلفظ أو يدلل عليه بتعبير كل من المتعاقدين عن إرادته الايجابية. ولا بد أن يجمع المتعاقدين مجلس واحد - حقيقة - أو حكما. ويصدر الإيجاب من المتعاقد الأول يعقبه القبول من المتعاقد الآخر. ويشترط لصحة التراضي الأهلية: قدرة الإنسان لتفعيل الحق المشروع. وشروط القدرة أو الأهلية البلوغ، العقل، الولاية.
- ثانياً: موضوع العقد أو غرضه: وهو ما يقع عليه التعاقد. كأن يكون عقارا، أو خدمة استشارية، أو منفعة كالسكن بعقد إيجار.
- ثالثاً: السبب: وهو الغرض المباشر الذي يقصد الملتزم الوصول إليه من وراء التزامه.

إلزام المتعاقدين بتنفيذ العقد:

القاعدة العامة هي أن العقد شريعة المتعاقدين، وأنه يجب تنفيذ العقد طبقاً لما اشتمل عليه، وأنه ينفذ الالتزام جبراً على المدين، وإذا استحال على المدين أن ينفذ التزامه عينا حكم عليه بالتعويض لعدم الوفاء بالتزامه. ولا يجوز نقض العقد أو تعديله إلا باتفاق الطرفين أو لأسباب يقررها النظام.

ومع ذلك إذا طرأت حوادث استثنائية قاهرة، جاز للقاضي بأن يرد الالتزام المرهق إلى الحد المعقول.

والالتزام التعاقدي في اثنين:

- **الالتزام بتحقيق الغرض أو الغاية:** وهي محل الالتزام، بنقل حق عيني أياً كان محل الحق أو الالتزام بعمل معين (إقامة مبنى مثلاً).
- **الالتزام ببذل عناية:** هو التزام ببذل الجهد لتنفيذ مقدار معين من العناية العامة والخاصة - وإن لم تكن موثقة بالعقد - والمعيار هنا عناية الشخص العادي (كالتزام الطبيب المعالج).

زوال العقد:

يزول العقد بالانقضاء أو الانحلال أو الإبطال.

- ينقضي العقد بتنفيذ الالتزامات التي ينشئها وهذا هو نهايته الطبيعية. فالعقد الفوري معقود انقضاؤه على تنفيذ ما ينشأ عنه من التزامات، والعقد الزمني معقود بانقضاء الزمن.
- وينحل العقد قبل تمام تنفيذه أو قبل البدء في تنفيذه. والانحلال يرد على عقد ولد صحيحاً ثم ينحل بأثر رجعي أو دون أثر رجعي.
- ويبطل العقد إذا كان منشؤه غير صحيح، ثم يبطل بأثر رجعي في جميع الأحوال.

العقد النموذجي لتأجير العقارات

إنه في يوم ..../ ../... 142 هـ الموافق ...../../...20 بمدينة .... تم الاتفاق بين كل من:

- المكرم:............ الجنسية :............. هوية رقم:................. ويمثله في هذا العقد.................الجنسية :...........هوية رقم:.......ويشار إليه فيما بعد طرف أول
- والمكرم:...............الجنسية :..........هوية رقم:............... ويمثله في هذا العقد..................الجنسية...........هوية رقم:.......ويشار إليه فيما بعد طرف ثاني

اتفقا وهما بحالتهما المعتبرة شرعا على تأجير الطرف الأول للطرف الثاني بالتراضي العين المتمثلة أوصافها بمحضر استلام وتسليم العين المؤجرة الملحقة بهذا العقد والمملوكة للطرف الأول بالصك رقم:.... وبتاريخ / / هـ الصادر من....... وذلك بقصد استخدامها لغرض......... ووفقا للمواد التالية:

المادة الأولى:

مدة هذا العقد هي.............. شهر / سنة ، تبدأ من تاريخ / / وتنتهي بتاريخ: / /. وتتجدد لمدة عام أو لمدد مماثلة تلقائيا ما لم يخطر أي من الطرفين الآخر كتابة برغبته في الإخلاء أو أي تعديل قبل شهرين على الأقل من انتهاء مدة الإجارة أو أي مدة متجددة. وفي حالة الإخلال بذلك من أحد الطرفين فللطرف الآخر الحق في المطالبة بالتعويض عن الأضرار الناجمة عن ذلك.

المادة الثانية

يلتزم الطرف الثاني بدفع مبلغ سنوي قدره................ ريال أجرة للعين تسدد على .... ويلتزم الطرف الثاني بدفع الأجرة في الوقت المحدد لها دون تأخير وفى حالة تأخره عن السداد مدة ثلاثين يوما فإن للطرف الأول الحق في المطالبة بفسخ العقد وللطرف الأول حق المطالبة بالتعويض عن الأضرار الناجمة عن ذلك.

المادة الثالثة

يلتزم الطرف الثاني بدفع مبلغ............................ ريال للطرف الأول على ألا يزيد عن أجرة شهرين من القيمةالإيجارية يسدد حال توقيع الطرفين على محضر استلام العين المؤجرة والمحدد فيه حالة المبنى. وذلك تأمينا لضمان تسديد المستأجر من فواتير الكهرباء والماء والهاتف أو أعمال الصيانة التي تنتج عن الاستعمال غير العادي أو تفريط أو إهمال المستأجر ويعاد له كل أو بعض هذا المبلغ بحسب حالة العين المستأجرة عند الاستلام. مراعى في ذلك الاستعمال العادي.

المادة الرابعة

يقر الطرف الثاني بموجب محضر استلام وتسليم العين المؤجرة أنه عاين المكان المستأجر بنفسه أو بواسطة وكيله. ووجده سليما وصالحا للغرض الذي استأجره من أجله ويقع عليه وحده مسؤولية الحصول على التراخيص الرسمية اللازمة.

المادة الخامسة

1. يلتزم الطرف الثاني بالمحافظة على كامل العين المستأجرة وما يتبعها من مرافق مشتركة من مداخل وسلالم ومصاعد وحدائق وغيرها ويتحمل المسؤولية الكاملة في حالة إحداث أي ضرر بالعين المستأجرة أو أحد مرافقها ، سواء وقع منه أو من أحد التابعين له. وذلك على أساس مسؤوليتهما في حالة التعدي أو التفريط، وعليه تسليم العين في نهاية العقد.
2. يلتزم الطرف الثاني بعدم إحداث أي إضافات أو تعديلات في العين المستأجرة إلا بعد الحصول على موافقة خطية من المالك تحدد بشكل واضح وضع وأيولة هذه الإضافات أو التعديلات والتزامات الطرفين تجاهها عند نهاية العقد.
3. يلتزم الطرف الأول بعمل الإصلاحات اللازمة في المبنى طوال مدة العقد إذا كانت ناتجة عن خلل فني في التنفيذ ، ولا يحق له مطالبة الطرف الثاني بأية تعويضات عن ذلك، وفي حالة عدم قيام الطرف الأول بالإصلاحات اللازمة خلال مدة معقولة حسب طبيعة الحالة بعد إشعاره من قبل الطرف الثاني، فإن للطرف الثاني الحق في إجراء الإصلاحات اللازمة والرجوع بتكاليفها على الطرف الأول مع تحمله كامل المسؤولية الناتجة عن ذلك.

يلتزم الطرف الثاني بعدم تأجير العين المستأجرة أو جزء منها من الباطن عنها إلا بعد الحصول على موافقة خطية من الطرف الأول. وفي حالة مخالفة الطرف الثاني لذلك يحق للطرف الأول المطالبة بفسخ العقد بعد توجيه إنذار خطي للطرف الثاني لمدة شهر وللطرف الأول حق المطالبة بالتعويض عن الأضرار الناجمة عن ذلك.

المادة السادسة

1. يلتزم الطرف الثاني بمراعاة تعاليم الدين الإسلامي الحنيف وبعدم إيواء المطلوبين للعدالة أو المخالفين للنظام أو احتواء أي ممنوعات ويتحمل المسؤولية المطلقة تجاه ذلك.

يحظر على الطرف الثاني أن يضع أو يخزن في المكان المستأجر مواد خطرة أو مضرة بالصحة العامة أو بالعين المؤجرة إلا إذا استأجر المكان لغرض صناعي فيكون المستأجر مسؤولاً عن المحافظة على سلامة العين المؤجرة وتحمل مسؤولياتها مع مراعاة الطرفين لأنظمة وتعليمات وإرشادات الدفاع المدني وغيرها من الجهات المختصة

المادة السابعة

1. في حالة وفاة أحد طرفي العقد لا يترتب على ذلك فسخ العقد إلا في حالة اتفاق الأطراف على إنهائه أو كون الطرف الثاني ليس له وارث في استيفاء المنفعة وتستوفى الأجرة عن المدة السابقة لانفساخ العقد.
2. في حالة حدوث جائحة أو كارثة من الحالات المعتبرة شرعا (قوة قاهرة) بحيث لا يتمكن الطرف الثاني استيفاء المنافع المعقود عليها نتيجة تلف العين المؤجرة فينفسخ العقد وبانفساخه يستحق الطرف الأول أجرة المدة السابقة لذلك.

في حالة بيع العين المؤجرة أو بيع العقار الذي من ضمنه العين المؤجرة يعتبر العقد مستمرا ونافذا إلى نهاية المدة المتفق عليها بموجب هذا العقد.

المادة الثامنة:

في حالة تعذر تسليم الطرف الثاني للعين المؤجرة عند انتهاء العقد لتغيب المستأجر أو سفره أو أي سبب آخر، فللطرف الأول اللجوء إلى الجهات القضائية بطلب تسليم العين وفقا للإجراءات المتبعة.

المادة التاسعة

يتقاضى الوسيط عمولة إيجار (السعي) لا تزيد عن 2.5 ٪ من قيمة الإيجار لسنة حتى ولو كان العقد لمدة أطول أو تجدد لمدد أخرى. أما أتعاب التحصيل وخلافه فيتم الاتفاق عليها بين المالك والمكتب العقاري.

المادة العاشرة

في حالة حدوث خلاف نتيجة لتنفيذ هذه المواد أو تفسير أحد بنودها فإن المحكمة المختصة هي جهة البت في هذا الخلاف

المادة الحادية عشرة

يعتبر محضر استلام وتسليم العين الملحق بهذا العقد جزءاً لا يتجزأ من هذا العقد. وحرر هذا العقد من 3 نسخ بيد كل طرف نسخة للعمل بموجبها. والنسخة الثالثة بيد الوسيط إن وجد، وعلى هذا وقع الطرفان، وأذنا لمن يشهده. والله خير الشاهدين.

الطرف الأول **الطرف الثاني**

خطوات تأجير الوحدات العقارية

أولا : يسأل ويستطلع من العميل قدر الإمكان عن أهدافه وغرض استئجاره الوحدة العقارية. ولكل وحدة عقارية اشتراطاتها واعتباراتها الخاصة.

- سواء الأرض الخام من حيث:
  - أين الموقع: ____________________
  - المساحة المطلوبة: ____________________
  - نوع الاستخدام المستهدف: ____________________
  - الميزانية المتوقعة: ____________________
  - مدة الاستئجار: ____________________

- أو الوحدات السكنية:
  - سكن عوائل: ____________________
  - سكن عزاب: ____________________
  - غير ذلك: ____________________

- أو المحلات والمراكز التجارية:
  - تتطلب بعض الأنشطة اشتراطات محددة من قبل الجهات الرسمية.
  - أو قد تكون محددة من قبل صاحب الملك نفسه.
  - أو شروط العميل في تشغيلها شخصيا أو استثمارها بالتأجير.

- أو الأراضي الزراعية والصناعية:
  - تنظم عملية تأجير الأراضي الزراعية اشتراطات وتنظيمات خاصة تصدر من وزارة الزراعة
  - تنظم عملية تأجير الأراضي الصناعية اشتراطات وتنظيمات خاصة تصدر من وزارة التجارة والصناعة.
  - وما إذا كان تشغيلاً خاصاً واستثماراً بإعادة التأجير. التأجير من الباطن.

ثانيا: إطلاع العميل على المخطط العام للمدينة أو مخطط الحي والمنطقة المحيطة بالوحدة العقارية ويوضح المرافق العامة سواء المتوفرة أو المخطط لها. ويوضح موقع الوحدات العقارية المتوفرة لديه بالنسبة للمخططات.

ثالثا: ومتى تحقق من هدف العميل وغايته من استئجار الوحدة العقارية. يطلعه على الوحدة العقارية المفضلة والأقرب إلى هدف وحاجة العميل. ويصطحبه ميدانياً والوقوف على الطبيعة.

رابعا: يستمر في توضيح ميزات المنطقة التي تحتوي الوحدة العقارية التي يرغبها العميل. ويرد على كافة استفسارات العميل حسب الصلاحيات الممنوحة لديه. ويقنعه بعملية الاستئجار واشتراطات المالك.



المملكة العربية السعودية

المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني

الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

تسويق العقار

عقود التأجير والتوثيق

عقود التأجير والتوثيق

8

الوحدة الثامنة : عقود التأجير والتوثيق

الجدارة: أن تقوم بإعداد عقود التأجير وأعمال التوثيق والبيانات الخاصة بدقة بالغة.

الأهداف:

ان يساهم في إعداد وعقود التأجير والتوثيق لحفظ حقوق المنشأه والآخرين.

الوقت المتوقع للتدريب:

- نظري: .... ساعة ثلاث ساعات.
- عملي: .... ساعة ست ساعات.

المواد والتجهيزات والأدوات

- أدوات مكتبية / مظاريف، آلة حاسبة، خرامة.
- هاتف، فاكس. ماكينة تصوير.

متطلبات الجدارة:

دراسة وفهم مجموعة الحقائب التدريبية لتأهيل مسوق عقاري.

إجراءات عقود البيع والتأجير

تتكون العملية التعاقدية في العمل العقاري من مجموعة من الأطراف:

أولا : أطراف شرعية أساسية لا يصح التعاقد بدونها، صفةً أو اعتباراً وهي :

1. البائع: وهو المالك للعين "الوحدة العقارية" أو من ينوب عنه شرعا أو نظاما .
2. المشتري: وهو الراغب في الشراء بصفته الشخصية أو الاعتبارية شرعا.
3. الوحدة العقارية "العين": وهي واحدة من مجموعة المنتجات العقارية - أرض خام، أرض سكنية، أرض زراعية، أرض صناعية، بناء تجاري، بناء إداري، بناء سكني، فيلا مستقلة، فيلا ملاصقة، وغيرها - شرط أن تكون محددة ومعلومة وصفا وتحديدا بموجب وثائق خاصة محددة.

ثانيا : أطراف تنظيمية لاحقة :

1. كاتب العدل: وهو من يقوم بتسجيل عملية البيع والتملك وإصدار وثائقها الرسمية بعد موافقة طرفي التعاقد والتحقق الكامل من شرعية ونظامية وثائق إثبات الشخصية لطرفي العملية ووثائق توصيف العين العقارية.
2. السجل العقاري: من المادة الأولى نظام التسجيل العيني للعقار، الصادر بالمرسوم السامي رقم م/6 بتاريخ 1423/2/11هـ. هو مجموعة الوثائق التي تبين أوصاف كل عقار وموقعه وحالته الشرعية، وماله من حقوق وما عليه من التزامات، والتعديلات التي تطرأ عليه تباعاً.
3. السمسار العقاري: وهو الشخص المتوسط بين البائع والمشتري، ويعنى باستكمال إجراءات البيع أو الشراء بأجرة معلومة سلفا بين طرفي التعاقد والجهات الرسمية وعليه تقع تبعات ومسؤولية صحة أو بطلان الصفقة العقارية نظاماً [8].
4. الوسيط العقاري: وهو من يقوم بعرض معلومات وبيانات بغرض الإقناع والترويج لأحد طرفي التعاقد أو كلاهما أحيانا. مقابل أجر، ودون أن تقع عليه تبعات ومسؤولية صحة أو بطلان الصفقة العقارية نظاما.

ولا يمكن أن تتحقق عملية تعاقدية في العمل العقاري دونما وثائق أصلية وصحيحة وسارية المفعول لجميع الأطراف. قال الله تعالى: "يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُواْ إِذَا تَدَايَنتُم بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَّيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ.." [9] ويلزم النظام جميع الإطراف بالتحقق من الصفة القانونية من خلال الوثائق الرسمية.

8 عماد جودت شراب. أساسيات صناعة العقار.

أولا : إجراءات إفراغ الملكية ووثائقها :

يعرف مصطلح "إفراغ الملكية العقارية" بأنه:

- عملية توثيق انتقال ملكية المنتجات العقارية من طرف إلى آخر
- وتسجيل ما للوحدة العقارية من حقوق والتزامات أصلية أو تبعية.

وتتم تلك الإجراءات في دوائر حكومية خاصة بذلك تعرف [10] في المملكة "بكتابات العدل الأولى [11]" وتعنى في توثيق كل ما يتعلق بالثروة العقارية.

- كالإفراغ الكامل للعقار أو جزء منه.
- توثيق فرز الأرض المجزأة عن طريق المخططات المعتمدة.
- الإقرار بالهبة والتنازل عن العقار.
- رهن العقارات لدى صناديق الدولة (العقاري، الزراعي، الصناعي) وبعض الشركات شبه الحكومية مثل شركة سابك، أرامكو، الكهرباء وما شابهها.
- فك الرهن عن العقارات المرهونة لصالح صناديق الدولة وأيضاً العقارات المرهونة لدى البنوك الأهلية من السابق.
- إقرار المنح بنوعيها السامية ومنح البلديات.

صك مبايعة

- إخراج صور الصكوك المفقودة وبدل التالفة.
- وغير ذلك مما تتطلبه إجراءات توثيق الثروة العقارية.

---

9 الآية 282 سورة البقرة.

10 تعرف بعض البلاد العربية "بالشهر العقاري، والطابو".

11 تتبع كتابات العدل الأو وزارة العدل وهي تتواجد كل من ا دن الرئيسة التالية الرياض، مكة ا كرمة، ا دينة ا نورة، جدة، الطائف، الدمام، ا ، بريدة، أ ا. و حالة عدم وجود كتابة عدل ا دينة فإن ا كمة الشرعية تقوم مقام كتابة العدل بالأعمال ا ذكورة.

وتتطلب الإجراءات حضور طرفي العملية البيعية أمام كاتب العدل المختص في اليوم والوقت المحددين، أو من ينوب عنهما بموجب وكالة شرعية محددة "بالتصرف بالبيع أو الشراء للوحدة العقارية المعنية أو بالعموم" على أن يصطحب كل من طرفي العملية البائع والمشتري الوثائق المطلوبة من كل منهما :

أولا : وثائق إثبات الشخصية بالأصالة أو بالإنابة لطرفي التعاقد ، ويجب الأخذ في الاعتبار بعض الضوابط والاشتراطات الخاصة بتملك بعض الفئات الخاصة مثل مواطني دول مجلس التعاون، والمستثمرين الأجانب والبعثات الدبلوماسية وغيرهم.

- بطاقة الأحوال المدنية، دفتر العائلة.
- جواز السفر والبطاقة المدنية، لمواطني دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية. صدرت الموافقة على تملك العقار لمواطني دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية بالمرسوم الملكي رقم م/55 بتاريخ 1405/10/27هـ بناء على قرار مجلس الوزراء رقم 205 في 1405/10/20 هـ.
- الإقامة لغير السعوديين المقيمين في المملكة العربية السعودية في حالة الإيجار لغرض السكن، صدرت الموافقة على تملك غير السعوديين للعقار واستثماره بالمرسوم الملكي رقم م/15 بتاريخ 1421/4/17هـ..
- أصل حصر الإرث في حالات الورثة.
- صك الوصاية وإذن التصرف في حالة وجود قُصَر.
- السجل التجاري، والتوكيل المسمى. في حالة الشركات.
- إذن وزارة الخارجية في حالة الهيئات الدبلوماسية.

ثانيا : وثائق الملكية الأساسية للوحدة العقارية، من قبل البائع فقط. مثل:

- صك الملكية
- أو حجة الاستحكام.
- المنح الصريحة،
- المنح الزراعية.
- منح الأمانات والبلديات.
- جميع ما يتعلق من إثباتات عن طريق الدعاوى العقارية من خلال المحاكم وكتابات العدل.

- وثائق توصيف حالة العقار،
- وثائق دمج أو فرز صكوك الوحدات المتجاورة، توثيق المبايعات، إثبات الرهن.

ثانيا: التنظيمات والتشريعات ذات العلاقة بالعمل العقاري:

القرآن الكريم والسنة النبوية هما مصدر التشريع والأنظمة الحاكمة في المملكة العربية السعودية. وتستمد الأنظمة والتعليمات قوتها من ضرورة الالتزام بتعاليم الشريعة الإسلامية. ومن روح الشريعة الإسلامية أصدرت المملكة مجموعة من الأنظمة واللوائح المؤصلة والمنظمة للعمل العقاري. تصنف في أربعة تصنيفات رئيسة:

أولا: مجموعة "الأنظمة واللوائح العقارية" المنظمة للعمل العقاري كمهنة احترافية وعلاقاتها بالبائع والمشتري والسمسار أو الوسيط في إطار البيئة القانونية. ومنها مثالا وليس حصرا:

- لائحة تنظيم المكاتب العقارية واللائحة التنفيذية، وشروط ترخيص المساهمات العقارية.
- نظام تملك العقار لمواطني دول مجلس التعاون ونظام تملك غير السعوديين للعقار واستثماره. وتعليمات تحديد العلاقة بين المالك والمستأجر.
- نظام التسجيل العيني للعقار، ونظام ملكية الوحدات العقارية وفرزها، واللائحة التنفيذية لنظام ملكية الوحدات العقارية وفرزها ونظام نزع ملكية العقارات للمنفعة العامة ووضع اليد المؤقت على العقار. ونظام كتاب العدل. واللائحة التنفيذية لنظام المرافعات الشرعية. وغيرها.

ثانيا: مجموعة التشريعات الحضرية والبلدية. والتي توصف وتبين النطاقات الحضرية للمدن والأراضي الخام القابلة للتطوير والتخصيص. ومنها مثالا وليس حصرا:

- نظام البلديات والقرى، ولائحة تنمية وتطوير القرى بالمملكة.
- نظام توزيع الأراضي البور، واللائحة التنفيذية له.
- تنظيم الطرق الزراعية، ونظام الغابات والمراعي، واللائحة التنفيذية له.

ثالثا: مجموعة تشريعات التخطيط والتطوير العمراني. والتي تعنى بتشكيل وتوصيف المنتجات العقارية على اختلافها من حيث الاستخدام والمساحات و الارتفاعات والتشكيل بالبناء والعلاقات الجوارية والمكانية. ومنها مثالا وليس حصرا:

- نظام الطرق والمباني، ولائحة إنشاء الطرق من قبل الأهالي والشركات.

- دليل إجراءات إعداد واعتماد مخططات تقسيمات الأراضي السكنية. ودليل المواصفات الفنية وأسلوب إخراج مخططات تقسيمات الأراضي.
- اشتراطات الواجهات البحرية للمدن والأراضي الساحلية.
- إجراءات إصدار رخص البناء. ودليل تدقيق المخططات الهندسية للمباني والوحدات السكنية والتجارية وعمل المراقب الفني.

رابعا: تشريعات إدارة وتشغيل الممتلكات العقارية. وهي توجه وتنظم الاستفادة والتفاعل مع المنتجات العقارية على اختلافها باعتبارها ثروة اقتصادية، سواء الممتلكات العقارية العامة أو الخاصة. والحفاظ على السلامة والبيئة. ومن هذه التشريعات والأنظمة. مثالا وليس حصرا:

- تعليمات إيجار عقارات الدولة. وبيع أراضي الجهات الحكومية، ونظام التصرف في العقارات البلدية ولائحته التنفيذية.
- لائحة اشتراطات السلامة وسبل الحماية الواجب توافرها في المباني السكنية والإدارية. والشروط الصحية لمساكن العمال خارج العمران.
- نظام حماية المرافق العامة. وقواعد وإجراءات ضبط وإثبات مخالفات النظام. ونظام مياه الصرف الصحي المعالجة وإعادة استخدامها.
- المعايير الفنية للمباني الآيلة للسقوط والمباني التي ستقام مستقبلا، شهادة تقدير العمر الافتراضي للمساكن المراد ترميمها.

ثالثا: خطوات التوثيق والتسجيل لبيانات عقود البيع والتأجير للوحدات العقارية.

أولا: يجمع ويرتب مسؤول التسويق العقاري كافة البيانات المتعلقة بالوحدة العقارية المطلوب بيعها أو تأجيرها. في السجل الخاص كما يلي:

- بيانات الأرض الخام لغرض التوثيق، تشتمل على:

بيانات الملكية: اسم المالك، رقم الهوية وتاريخها ومصدرها، رقم الصك وتاريخه ومصدره وبيانات تهميشه.

توصيف الأرض: موقعها وحدودها بالإحداثيات أو بالأعلام، أطوال أضلاعها، مساحتها، محتوياتها...وغيرها.

- بيانات الوحدات والمجمعات السكنية لغرض التوثيق، وتشتمل على:

بيانات الملكية: اسم المالك، رقم الهوية وتاريخها ومصدرها، رقم الصك وتاريخه ومصدره وبيانات تهميشه، حقوقها التبعية إن وجدت.

توصيف الوحدة أو المجمع السكني: الموقع، تاريخ البناء، نوع الاستخدام، الحالة الراهنة للهيكل الإنشائي والتشطيبات، عدد الوحدات المكونة، عدد الأدوار، توفر الخدمات، ... وغيرها.

- الوحدات التجارية. وتشتمل على:

بيانات الملكية: اسم المالك، رقم الهوية وتاريخها ومصدرها، رقم الصك وتاريخه ومصدره وبيانات تهميشه، حقوقها التبعية إن وجدت.

توصيف الوحدة التجارية: الموقع، المساحة، الحقوق التبعية، اشتراطات الاستعمال من الجهات الرسمية، اشتراطات الاستعمال من قبل المالك، توفر الخدمات والمرافق، ... وغيرها.

- الأراضي المعدة للاستخدام الصناعي والزراعي، وتشتمل على:

بيانات الملكية: اسم المالك، رقم الهوية وتاريخها ومصدرها، رقم الصك وتاريخه ومصدره وبيانات تهميشه، حقوقها التبعية إن وجدت [12].

توصيف الأرض الزراعية أو الصناعية: الموقع، موافقة الجهات المعنية بالاستغلال [13] حسب الاختصاص، الحقوق التبعية عليها، ... وغيرها.

ثانيا: يطلب من العميل تقديم أوراقه الثبوتية الدالة على هويته. ويسجل البيانات بالسجل، ويحتفظ بنسخة طبق الأصل للوثائق اللازمة. و يتأكد خلال ذلك من العميل على دقة اختياره لنفس العقار المطلوب واطمئنانه في اختياره.

ثالثا: يسجل في دفتر (سجل) العقود البيانات ويستكمل حقول العقد من واقع المستندات الثبوتية لديه بما في ذلك الملحوظات الإضافية. تدوين جميع خانات العقد.

رابعا: يطلع العميل على كافة الشروط المدرجة في العقد للموافقة عليها أو إبداء الملحوظات ويسجل موافقة العميل.

خامسا: يؤشر على العقد تمهيداً للحصول على توقيع صاحب الصلاحية على العقد في الخانة المخصصة. ويطلب من العميل التوقيع [14] على العقد في الخانة المخصصة للمشتري أو المستأجر. ويطلب من الشهود التوقيع بالعلم.

---

12 بعض الأراضي الزراعية تلحق ا حقوق تبعية مثل حق ا رور.

13 الاستغلال الصناعي: يؤخذ الإذن به من قبل وزارة التجارة والصناعة ووزارة البترول والثروة ا عدنية وجهات أخرى سب الاستغلال وا نطقة.
الاستغلال الزراعي: يؤخذ الإذن به من قبل وزارة الزراعة. ووزارة ا ياه والكهرباء.

14 كن أن تكون الإفادة ببصمة الإ ام بعض ا الات ا اصة.

سادسا: يزود العميل بأصل العقد، ويحتفظ بالنسخة الأولى في الملف الخاص بالعقود. بينما يوجه النسخة الثانية من العقد لرئيسه المباشر لإحالتها لجهة الاختصاص – في حالة البيع والإفراغ لدى كاتب العدل - ويشعر الإدارة القانونية 15 بنتائج الزيارة تمهيدا لترتيبات الإفراغ.

سابعا: يتابع الاتصال بالعميل لحجز موعد للإفراغ لدى كاتب العدل في حالة البيع فقط ويعمل في حدود مسؤولياته على تذليل العقبات إن وجدت.

الإجراءات الإدارية داخل المنشأة.

قد تختلف - كثيرا أو قليلا - المنشآت العقارية عن بعضها في هيكلتها وبالتالي تختلف في الدورة المستندية والإجراءات الإدارية – الرأسية منها والأفقية - وبين أقسامها المختلفة. ولكن من المؤكد أن لكل منشاة نظامها الخاص. ومن المهم الاطلاع عليه - من المسؤولين عنه - وفهم الإجراءات والتعليمات – حسب الاختصاص والمسؤولية - لإتباعها والالتزام بها. قبل إحداث أي اتصال رسمي مع العملاء. وتمثل نماذج العمل المعتمدة في نظام المنشآت الاقتصادية عموما أساسا للتميز والجودة في الخدمة 16.

15الإدارة القانونية: كن أن تقوم بدورها الإدارة العليا حسب ا يكل الإداري للمنشأة.

16 تصدر عن منظمة التقييس العا ية - اختياريا - شهادات ISO 9001 ، للمنشآت ال تعتمد دورة مستندية ونظاما داخليا.

المملكة العربية السعودية
المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني
الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج



أساسيات تسويق العقار

المساهمات والمزادات العقارية

الوحدة التاسعة : المساهمات والمزادات العقارية

الجدارة: أن تقدم للعميل كافة المعلومات المتعلقة بالمساهمات والمزادات العقارية بدقة بالغة.

الأهداف:

- التعريف بالمساهمات والمزادات العقارية لتحقيق مزيد من الأرباح للمنشأة.

الوقت المتوقع للتدريب:

- نظري: .... ساعة ثلاث ساعات.
- عملي: .... ساعة ست ساعات .

المواد والتجهيزات والأدوات

- أدوات مكتبية / مظاريف، آلة حاسبة، خرامة.
- هاتف، فاكس. ماكينة تصوير.
- مخططات أراضي.
- وسيلة نقل مناسبة.

متطلبات الجدارة:

دراسة وفهم مجموعة الحقائب التدريبية لتأهيل مسوق عقاري.

المزادات العقارية :

مفهوم المزادات العقارية :

هي عملية إشهار وإعلان للعموم المؤهلين عن بيع منتجات عقارية في زمن ومكان معلومين. بهدف الوصول إلى أفضل / أعلى سعر. يفاضل عليه من قبل الحضور جميعا [17]. ويشترط الدخول في المزايدة الكفاءة والقدرة.

أركان المزايدة العقارية :

المنتج العقاري: ويشترط أن يكون معلوما ومحدود الأوصاف بنظام ترقيم واضح بموجب مخططات معتمدة.

البائع أو من ينوب عنه شرعا : لإقرار وإنهاء الإجراء الابتدائي للبيع في الموقع.

المزايد أو المزايدون: وهو الراغب في الشراء بقيمة قابلة للتفضيل.

المشتري: وهو من يقع عليه الاختيار - بالإعلان – لأفضلية سعره.

الدلال أو المحرج: وهو الشخص الذي يعلن المبادرات السعرية ويستثير المفاضلة عليها من المزايدين.

الكاتب أو المسجل: وهو من يسجل بيانات المشتري ويوثق إجراءات البيع الابتدائية في الموقع.

شروط ترسية المزايدة:

تُرسَى المزايدة على المزايد صاحب أعلى قيمة معلنة ويصبح بعد ذلك المشتري. ويشترط عليه ما يلي:

أن يقدم في الحال بياناته الثبوتية الأصلية وشيكاً بنسبة معلومة من مبلغ الترسية "الشراء".

- يستلم المشتري "المزايد" سند استلام وعقد ابتدائي. ويحدد لاحقا موعداً لاستكمال إجراءات التعاقد ومن ثم إجراءات الإفراغ لدى كاتب العدل.

التجهيزات المطلوبة في موقع المزاد : يحتاج موقع المزاد إلى مجموعة من الخدمات منها :

أولا تجهيزات المكان والضيافة:

ترتيب عدد كاف من الكراسي بعدد الحضور المتوقع. والاهتمام بتخصيص عدد من الكراسي في مواقع مناسبة لكبار المزايدين والمدعويين.

---

17 عماد جودت شراب. أساسيات صناعة العقار.

أن ترص الكراسي في شكل دائري أو مربع أو حدوة الفرس وذلك تبعا لطبيعة المكان ومساحته.

توفير مياه الشرب والكهرباء وبعض خدمات الضيافة حسب الإمكانية.

توفير مكبرات صوت حسب الحاجة.

ثانيا تجهيزات المنتج والإعلان:

التعاقد مع دلال / محرج متخصص.

توفير كمية كافية من الخرائط والمخططات دقيقة وواضحة ويسهل الاطلاع عليها.

توفير وسائل اتصال مثل الفاكس أو جهاز حاسب وتلفاز وبروجكتورات مكبره.

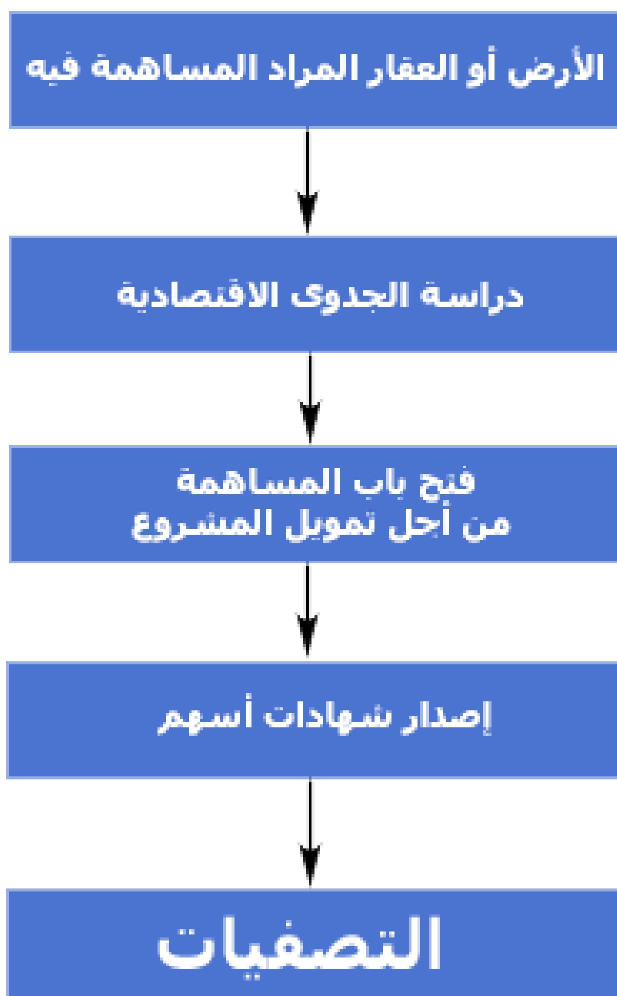
توفير مجسم للمشروع حسب الإمكانات.

توفير خدمات السكرتارية والمحاسبة لتسجيل البيانات وسندات القبض وغيرها.

المساهمات العقارية:

مفهوم المساهمات العقارية:

هي عملية اكتتاب مفتوح - أو مغلق أحيانا – لتمويل شراء وتطوير أو إنشاء وتشغيل مشروع عقاري معلوم وبمبلغ معلوم في مدة معلومة – بحد أقصى ثلاث سنوات - يَكتتب فيها كل مساهم بعدد من الأسهم مشاعاً.



شروط فتح المساهمات العقارية [18]:

تتولى وزارة التجارة والصناعة إصدار الترخيص والتنظيم والإشراف على نشاط المساهمات العقارية وقد خصصت الوزارة إقامة المساهمات العقارية تحديدا للمكاتب العقارية المرخصة والنظامية فقط حسب الشروط التالية:

أولا: لا يجوز طرح أي مساهمة عقارية من أي نوع أو الإعلان عنها إلا بعد موافقة وزارة التجارة والصناعة.

ثانيا: أن تكون الأرض محل المساهمة مملوكة بصك شرعي ساري المفعول وأن يكون مستوفيا للإجراءات النظامية بموجب إفادة من الجهة التي أصدرته.

ثالثا: أن يعتمد مخطط الأرض محل المساهمة من الأمانة أو البلدية المختصة.

رابعا: أن يكون المكتب العقاري الذي يطرح المساهمة، سواء كان فردا أو شركه تضامن، مقيدا في السجل التجاري ومشتركا في الغرفة التجارية الصناعية.

خامسا: أن يعين لمراقبة المساهمة محاسب قانوني مرخص له.

سادسا: أن يساهم المكتب العقاري الذي يطرح المساهمة بما لا يقل عن 20 في المئة من الأسهم.

سابعا: أن يفتح للمساهمة حساب مستقل في أحد البنوك المحلية.

ثامنا: ألا يتم دفع قيمة الأسهم المكتتب بها إلا بموجب شيكات مصدقة.

تاسعا: أن يتم الإعلان عن المساهمة وفقا لصيغة تعتمدها الوزارة، وأن يتم نشر الإعلان على الأقل مرة واحدة في صحيفة يومية تصدر في منطقة المساهمة.

عاشرا: ألا يتضمن الإعلان عن المساهمة أية نسبة متوقعة من الأرباح, وأن يشتمل على البيانات التالية: تحديد موقع الأرض محل المساهمة، بيان حدودها ومساحتها ورقم وتاريخ صك الملكية, القيمة

---

18 شروط ا سا ات العقارية. الصادرة بقرار لس الوزراء رقم 7/د/21149 8 / 9 / 1403 هـ

1. ما يفيد قيد ا كتب العقاري السجل التجاري واشتراكه الغرفة التجارية.
2. ديد ا وعد النهائي لتصفية ا سا ة على ألا يتجاوز ثلاث سنوات.
3. بيان قيمة السهم الواحد.
4. ما يثبت اعتماد ا خطط من البلدية ا ختصة.
5. يتم طرح ا سا ات العقارية فقط من قبل مكاتب العقار وشركات التضامن.
6. إحضار صك ا لكية للأرض ا راد طرحها للمسا ة.
7. أن يتعاقد مقدم الطلب مع اسب قانو مرخص يتو حساب ا سا ة من البلدية وح ام الصفقة.
8. فتح حساب خاص با سا ة أحد البنوك ا لية.

الإجمالية لشراء الأرض محل المساهمة وبيان سعر المتر, اسم المكتب العقاري الذي سيطرح المساهمة ورقم وتاريخ موافقة الوزارة عليها, تحديد مدة الاكتتاب وتاريخ بدايته وموعد قفله , وعدد الأسهم المطروحة للاكتتاب وقيمة السهم ومساحته.

أحد عشر: ألا تزيد مدة الاكتتاب على 90 يوما, وتلغى المساهمة إذا لم تعط كامل قيمة الأسهم خلال تلك المدة. ويتعين على المكتب إعادة كامل قيمة الأسهم بها إلى المساهمين في مدة لا تزيد على 30 يوما من تاريخ إلغاء المساهمة.

اثنا عشر: أن تغلق المساهمة فور الاكتتاب بجميع الأسهم المطروحة للاكتتاب وألا يتم تسلم مبالغ أكثر منها.

ثالاثة عشر: ألا تزيد مدة المساهمة على ثلاث سنوات وأن تصفى المساهمة عن طريق بيع الأرض محلها في المزاد العلني.

نموذج : عقد مساهمة عقارية (مخطط ....)

الرقم:

التاريخ:........

بعون الله تعالى تم الاتفاق بين كل من:

أولا: "طرف أول" شركة .... ويمثلها في التوقيع على هذا العقد السيد/ ....

ثانيا: "طرف ثان" المكرم / .... حفيظة نفوس رقم: ..... صادرة من:..... بتاريخ: / / 14هـ وعنوانه مايلي: ص ب:............مدينة:................
هاتف:............، جوال:............

تمهيد:

حيث إن الطرف الأول قد فتح مساهمة في الأرض التي آلت إليه بموجب الصك رقم:......... في تاريخ: .... والواقعة في المنطقة:........ بمدينة:..........
يحدها شمالا:....... جنوبا:........ وشرقا:....... وغربا:...... وتبلغ مساحتها الإجمالية: .... م^2.

فقد اتفق الطرفان على ما يلي: -

1. تم فتح مساهمة هذه الأرض بسعر .... ريالا للمتر (خام).
2. المساهمة في كامل الارض.
3. وكلت الطرف الأول ببيع الأرض المشار إليها أعلاه جملة واحدة أو مجزأة بحراج أو بدون حراج بإعلان أو بدون إعلان قبل أو بعد تغطية المساهمة دون الرجوع إلى أحد المساهمين.
4. للطرف الثاني (المساهم) الحق في التنازل عن مساهمته للغير في أي وقت بشرط أن يكون عن طريق وبموافقة وكيل البيع (الطرف الأول).
5. أن المساهمة قائمة على مبدأ الربح والخسارة، لذا فإن المساهم يعتبر متضامنا في المساهمة.
6. يحصل الطرف الأول على كافة تكاليف إدارة المساهمة موضوع العقد بما في ذلك السعي.
7. قدم الطرف الثاني مبلغاً وقدره ...... ريال.مساهمة منه في الأرض بموجب سند القبض رقم ..... وتاريخ:.../ ../..... هـ.
8. ليس لأي أحد من المساهمين الحق في الشفعة أو الاعتراض على البيع.
9. أقر أنا الموقع اسمي أدناه بأنني قبلت جميع ما جاء بعاليه وأنا بحالتي المعتبرة شرعا.

والله الموفق وصلى الله على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه وسلم

الطرف الاول | **الطرف الثاني**

أساليب عرض المعلومات الخاصة بالمساهمة والترويج لها.

يتم التعريف بالمساهمة العقارية والترويج لها بعدة طرق:

أولا: تصميم وتنفيذ حملة إعلانية في الصحف حسب تنظيم وزارة التجارة والصناعة.

ثانيا: طباعة كتيبات تعريفية توضح كافة البيانات الخاصة بالمساهمة ومنها: اسم المساهمة، موقعها، رقم صك الملكية وتاريخه، رقم اعتماد المخطط من البلدية، المساحة الإجمالية...الخ.

ثالثا: الاتصال الشخصي: بزيارة المساهمين المتوقعين والتعريف بالمساهمة باستخدام الكتيبات التعريفية.

المحتويات

س

تقدر المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني الدعم

المالي المقدم من شركة بي آيه إي سيستمز (العمليات) المحدودة

GOTEVOT appreciates the financial support provided by BAE SYSTEMS

BAE SYSTEMS